UNIVERSITÉ DE PARIS - FACULTÉ DE DROIT

DEUX FORMES
DE
COMPTOIR DE VENTE EN COMMUN

(Les Comptoirs dans l'Industrie de l'Acier
au cours des années
qui ont immédiatement précédé la seconde guerre mondiale,
pendant et depuis cette guerre).

THÈSE POUR LE DOCTORAT

soutenue le 5 Décembre 1946

par

Emile MANCHOTTE

Président : M. JAMES
Suffrageants :
MM. BYE et Jean MARCHAL

LOOS - SAINT-DIÉ
1950

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

THÈSE

POUR LE

DOCTORAT

UNIVERSITÉ DE PARIS - FACULTÉ DE DROIT

DEUX FORMES
DE
COMPTOIR DE VENTE EN COMMUN

(Les Comptoirs dans l'Industrie de l'Acier
au cours des années
qui ont immédiatement précédé la seconde guerre mondiale,
pendant et depuis cette guerre).

THÈSE POUR LE DOCTORAT

soutenue le 5 Décembre 1946

par

Emile MANCHOTTE

Président : M. JAMES
Suffrageants : MM. BYE
Jean MARCHAL

LOOS - SAINT-DIÉ
1950

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

DEUX FORMES DE COMPTOIR DE VENTE EN COMMUN

TABLE DES MATIERES

Pages

AVANT-PROPOS 7

CHAPITRE I.
Regard sur l'évolution de l'industrie sidérurgique 11

CHAPITRE II.
Les caractères particuliers de l'industrie sidérurgique 29

CHAPITRE III.
Le Comptoir Sidérurgique de France 47

CHAPITRE IV.
Le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques 57

CHAPITRE V.
Les quantums et les taux de marche 69

CHAPITRE VI.
Les prix des produits sidérurgiques 75

CHAPITRE VII.
Les relations des comptoirs avec la clientèle 85

CHAPITRE VIII.
Les exportations et les importations 95

CHAPITRE IX.
Les Comptoirs et les crises économiques 109

CONCLUSION 115

AVANT-PROPOS

Les ententes de producteurs et les comptoirs de vente en commun qui en sont issus donnent lieu aux opinions les plus divergentes.

La clientèle leur reproche de maintenir les prix à un niveau plus élevé que celui qui résulterait du libre jeu de la loi de l'offre et de la demande et de supprimer entre les producteurs une concurrence qui améliorerait la qualité des produits livrés et réduirait les délais de fabrication. De nombreux consommateurs cependant trouvent des avantages à traiter avec un comptoir qui reçoit toutes leurs commandes et les attribue à l'usine la mieux placée pour les exécuter.

On voit des industriels consacrer de longues années d'efforts à essayer de grouper dans une entente leurs confrères de la même profession. D'autres, au contraire, se montrent résolument hostiles à ces initiatives et ceci sans qu'il soit possible de trouver dans la situation plus ou moins prospère des promoteurs et des détracteurs d'ententes l'explication d'attitudes aussi différentes.

Il n'y a pas davantage d'unité de vues chez les auteurs qui ont étudié les ententes industrielles. Les uns voient dans ces dernières une forme de rationalisation poussée à un degré supérieur (1). D'autres, au contraire, estimant que la liberté des entreprises conditionne la prospérité économique, déplorent les contraintes, voire l'oppression que les ententes font peser sur les producteurs et aussi le soutien qu'elles apportent à ceux que la concurrence devrait normalement faire disparaître (2).

L'Etat, de son côté, a longtemps vu avec défaveur les

---

(1) C'est le cas de Monsieur Louis Marlio (« Les Ententes Industrielles », article paru dans la Revue de Paris du 15 février 1930).

(2) Voir par exemple Louis de Launay « Cartels Internationaux et Vie Chère », article paru dans la Revue des Deux Mondes du 1er mars 1930.

Ententes Industrielles. L'article 419 du Code Pénal faisait d'ailleurs peser sur elles une menace permanente et leur seule existence exposait leurs membres à des poursuites devant les juridictions répressives. Puis la loi du 5 décembre 1926 a donné à l'article 419 une rédaction moins précise et a, en fait, limité les possibilités de poursuites au cas où des manœuvres tendant à troubler le marché peuvent être reprochées aux ententes.

Après avoir ainsi toléré ces dernières, l'Etat a songé à les contrôler (projet de loi Flandin-Marchandeau déposé le 10 janvier 1935), puis il s'est réservé de provoquer la création d'ententes nouvelles et même de rendre certaines ententes obligatoires (1).

Après les événements de 1940, un certain nombre de Comités d'Organisation ont mis sur pied des organismes chargés d'effectuer, ou tout au moins de contrôler, les ventes des produits fabriqués par leurs ressortissants. Ces Comités d'Organisation ont trouvé là un moyen commode et sûr de faire respecter à la fois les taux de marche assignés par eux aux différentes entreprises, les prix fixés par les Pouvoirs Publics et les règles élaborées par les Répartiteurs.

Certains de ces Organismes ont survécu aux Comités d'Organisation qui les avaient créés. Les partisans du dirigisme ne peuvent que s'en féliciter ; les libéralistes, au contraire, voient dans les organismes en question d'inutiles défenseurs d'une réglementation qu'ils estiment néfaste et qu'ils souhaitent de voir rapidement abrogée.

Les divergences entre les utilisateurs, les industriels et les économistes, et les changements d'attitude des Pouvoirs Publics nous ont donné à penser qu'il était peut-être possible de tirer certains enseignements d'une étude sur les ententes et les comptoirs de vente dans l'industrie sidérurgique.

Le sujet a déjà fourni une littérature particulièrement abon-

---

(1) On peut, à cet égard, citer les décrets-lois des 8 août et 30 octobre 1935 relatifs à l'industrie du sucre ; le décret-loi du 30 octobre 1935 relatif aux accords professionnels dans l'Industrie de la Soie, les décrets-lois du 27 août 1937 permettant à l'Administration de rendre obligatoires des accords interprofessionnels pour assurer l'équilibre du marché métropolitain et d'outre-mer et le décret-loi du 17 juin 1938 permettant au Ministre d'inviter les intéressés à lui présenter un projet d'organisation et d'amélioration de la production.

dante, mais l'industrie sidérurgique est une de celles dans lesquelles les comptoirs de vente en commun ont été les premiers à apparaître et où, sans être exempts de vicissitudes, ils ont été les plus durables et les plus vigoureux.

Nous ne chercherons pas à départager les partisans et les adversaires des ententes de producteurs et des comptoirs de vente en commun ; nous voudrions seulement leur fournir dans un domaine strictement délimité des informations aussi complètes et aussi objectives que possible. Nous ne songeons pas davantage à plaider pour le dirigisme ou pour le libéralisme ; nous souhaiterions simplement de pouvoir montrer combien il faut être prudent lorsqu'on cherche à appliquer au cas concret qui nous occupe les conclusions pratiques qui découlent de ces systèmes économiques.

Pour ne pas allonger à l'excès la présente étude, nous ne traiterons que de la vente des aciers et ne parlerons des questions concernant les autres produits sidérurgiques, les fontes notamment, que dans la mesure où ces questions peuvent éclairer notre sujet.

En outre, nous passerons très rapidement sur les comptoirs antérieurs à ceux qui se sont constitués en 1932 ; leur histoire, maintes fois traitée, est en effet bien connue et par ailleurs les années qui se sont écoulées depuis 1932 jusqu'à maintenant constituent à elles seules un champ d'observation extrêmement étendu.

Au cours de ces années, on a vu les Pouvoirs Publics chercher d'abord à enrayer la crise économique qui sévissait encore en 1932, plus tard à mobiliser les ressources industrielles de la nation afin d'assurer son réarmement, après les événements militaires de 1940, à répartir au mieux les faibles quantités de métal que l'ennemi nous laissait produire, enfin, après la libération, à assurer le démarrage de notre industrie.

De leur côté, les industriels ont d'abord voulu mettre fin à une concurrence qui avait les plus déplorables effets ; ils se sont ensuite associés à l'effort de réarmement ; ils se sont enfin efforcés de seconder et d'éclairer ceux qui avaient la tâche difficile de diriger notre économie, qu'il se soit agi, comme pendant l'occupation, de réserver à des besoins français la plus large part possible de nos faibles ressources, ou,

comme après la libération, de donner à notre production tout le développement compatible avec nos disponibilités en matières premières.

Nous aurons à rechercher quels sont au cours de cette période les problèmes qui se sont posés pour les comptoirs et comment ils ont été résolus et nous verrons comment on est passé des comptoirs liés à l'existence d'ententes entre producteurs à un comptoir devenu, à certains égards, un auxiliaire des Pouvoirs Publics, assurant, à côté de la vente des produits sidérurgiques, un certain nombre de tâches administratives.

Dans un premier chapitre, nous retracerons l'évolution qui a abouti aux comptoirs dont nous avons à faire l'étude ; nous verrons ainsi comment naissent et meurent les ententes et les comptoirs et dans quel cadre ils se situent. Dans un second chapitre, nous nous efforcerons de familiariser le lecteur avec les caractères particuliers de l'industrie sidérurgique. Nous aborderons ensuite l'étude proprement dite des comptoirs en consacrant un chapitre à ceux d'avant-guerre et un autre à leur successeur, le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques, et en réservant pour un examen particulier des problèmes tels que celui de la fixation des quantums et des taux de marche, celui des prix et celui des rapports avec la clientèle. Nous examinerons ensuite comment la règlementation et les méthodes de travail des Comptoirs ont été transposées sur le plan international et quel rôle ces organismes ont joué dans les exportations et les importations. Enfin, après avoir recherché si les ententes et les comptoirs peuvent avoir une influence sur les crises économiques, nous conclurons en essayant de donner une idée de ce que pourra être l'évolution des comptoirs dans les années qui vont venir.

CHAPITRE I

REGARD SUR L'EVOLUTION DE L'INDUSTRIE SIDERURGIQUE

Ainsi que la remarque en a été faite (1), la cause la plus profonde des ententes de producteurs réside dans le développement de la grande fabrication, développement qui est lui-même la conséquence des grandes découvertes techniques du XIX[e] siècle.

Ces découvertes ont marqué profondément l'industrie du fer. La métallurgie avait certes fait avant elles d'appréciables progrès. A la fin du XVIII[e] siècle, on savait depuis longtemps utiliser la force motrice des cours d'eau pour insuffler du vent dans les fourneaux et pour mettre en mouvement les marteaux des forges. On commençait à carboniser la houille pour obtenir un combustible qui ne s'écrasait pas sous le poids du minerai et grâce auquel les dimensions des appareils de production pouvaient être sensiblement augmentées. Ces appareils avaient pris une forme de cuve qui s'apparentait à celle de nos hauts-fourneaux actuels ; ils permettaient d'obtenir des quantités appréciables de fonte. L'acier, par contre, demeurait une curiosité ; l'encyclopédie de Diderot et d'Alembert nous apprend à cet égard qu'il faut, pour l'obtenir, chauffer dú fer au contact de substances riches en phlogistique comme la corne ou les cheveux. Le fer, de son côté, n'était produit que sous forme de « loupes » ou de « massiaux » dont le poids n'excédait guère une centaine de kilogs. Il est remplacé peu à peu dans les premières décades du XIX[e] siècle, par l'acier, obtenu à l'état liquide et susceptible d'être coulé en grandes masses.

Un premier pas est fait avec l'apparition, dans le bassin de la Loire, vers 1810, des premiers fours à creuset, lesquels permettent d'obtenir en une seule opération plusieurs cen-

(1) Liefmann, Kartelle und Trust, 1909.

taines de kilogs d'acier. Puis les convertisseurs imaginés en 1856 par l'Anglais Bessemer sont presque aussitôt adoptés dans ce même bassin ; ils permettent de transformer en acier, en une vingtaine de minutes, des charges d'une à trois tonnes de fonte. Un peu plus tard, en 1865, apparaissent les fours Martin ; dès le début, ils permettent d'obtenir des coulées de près de dix tonnes d'acier en une opération qui dure une dizaine d'heures. Le développement de l'industrie et les propriétés du métal obtenu par ces procédés assurent de larges débouchés. Des difficultés se font cependant sentir.

Le traité de commerce de 1860, particulièrement avantageux pour l'Angleterre, permet aux industriels de ce pays de faire aux nôtres, en France même, une redoutable concurrence. Les maîtres de forge sont amenés à se grouper en vue d'étudier en commun les problèmes qui se posent pour eux et c'est ainsi que naît, en 1864, le Comité des Forges de France. Un premier trait d'union est ainsi créé entre les producteurs et nul doute qu'il ait facilité plus tard la constitution des premières ententes.

Les années 1880-1890 marquent un nouveau tournant. Un peu après 1880, le puissant bassin industriel du Nord s'équipe avec des convertisseurs Bessemer et presqu'en même temps apparaît en France le procédé Thomas découvert par les Anglais Gilchrist et Thomas en 1878.

Jusqu'alors, le minerai de l'immense gisement lorrain ne pouvait donner que des fontes et des aciers phosphoreux. La fonte phosphoreuse est un excellent produit qui convient très bien aux fondeurs pour certaines de leurs fabrications, encore qu'il ait été difficile de les en persuader lorsqu'elle apparut sur le marché ; elle était obtenue en Lorraine avec des prix de revient particulièrement bas ; sa production s'était considérablement développée à partir de 1871 malgré que le traité de Francfort nous eût fait perdre une partie importante du bassin lorrain. Le désir d'accentuer ce développement avait amené les douze sociétés métallurgiques de l'Est à créer, en 1877, dans un but de propagande, le Comptoir de Longwy qui s'occupait uniquement de la vente des fontes.

L'acier phosphoreux, au contraire, est impropre à la plupart des usages, mais le procédé Thomas permit, grâce à un revêtement approprié des convertisseurs Bessemer, d'éli-

miner le phosphore et d'obtenir à partir de la fonte lorraine un acier d'une qualité tout à fait satisfaisante.

Dès lors, à partir de 1880 et surtout dans les années de 1880 à 1890, des aciéries viennent s'adjoindre aux hauts-fourneaux des régions de Nancy et de Longwy. Favorisée par les possibilités d'exploitation intensive du gisement lorrain et par le bas prix de revient de la fonte, la Métallurgie de l'Est prend un développement considérable, freiné à peine par la crise qui survient en 1882.

Mais le minerai lorrain n'est pas le seul auquel le procédé Thomas convienne parfaitement bien. Le minerai phosphoreux de l'Anjou, les minerais de Bretagne et de Normandie donnent également des fontes qui peuvent être traitées par ce procédé mieux que par le procédé Bessemer. Aussi des Aciéries Thomas sont-elles installées bientôt soit sur place (usines de Trignac et de Caen), soit dans les régions ou en des points où des minerais peuvent être aisément transportés (usines du Nord et du Pas-de-Calais, Usine du Boucau sur l'Adour dans les Basses-Pyrénées). En même temps, on note un certain développement de l'affinage au four électrique dans les régions qui disposent de la houille blanche. On se fera une idée de l'impressionnant accroissement de la production en se reportant au graphique n° 1 qui donne la production de produits finis en fer et en acier de 1870 à 1912.

Cette période est marquée par un certain nombre de crises qu'on désigne par les années dans lesquelles elles ont débuté : crises de 1873, 1882, 1890, 1900 et 1907 ; mais aucune de ces crises, sauf peut-être celle de 1882, n'affecte profondément la production. La nécessité d'une certaine action régulatrice, d'une propagande commune et de la recherche de débouchés à l'exportation apparaît néanmoins. C'est ainsi qu'après le Comptoir de Longwy dont nous avons déjà parlé, naissent en 1896 le Comptoir des Poutrelles, en 1904 le Comptoir d'Exportation des Produits Métallurgiques et en 1905 le Comptoir d'Exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle. A ces comptoirs, il faut d'ailleurs, pour être complet, ajouter des comptoirs de moindre importance : Comptoir des Essieux (1892) et Comptoir des Ressorts de Carrosserie (1896), et des Comptoirs à existence éphémère (Comptoirs des Tôles créé en 1895) ou chaotique (Comptoir des Aciers Thomas, chargé de la vente des lingots, blooms, brames, billettes, largets et des chutes).

Ces organismes perdent leur raison d'être dès le début de la première guerre mondiale. Dans les premières semaines qui suivent l'ouverture des hostilités, les grandes usines du Nord et de l'Est qui sont à l'origine de leur création tombent aux mains de l'ennemi ou sont sous le feu de ses canons. La situation est d'autant plus grave que les fabrications d'armement nécessitent des quantités croissantes de métal. Les usines restées sous notre contrôle doivent multiplier leurs efforts pour accroître leur production ; avec l'aide de l'Etat, elles parviennent au cours de la guerre à augmenter de 102 % le nombre de leurs convertisseurs, de 91 % celui de leurs fours Martin et de 90 % celui de leurs fours électriques (1). Malgré ces efforts, il faut faire venir de l'extérieur, en particulier d'Angleterre, toutes les quantités de fonte et d'acier que les pays étrangers peuvent mettre à notre disposition. Au cours de ces années d'extrême pénurie, le syndicat de producteurs que constitue le Comité des Forges et ce qui reste des comptoirs se transforment en groupement d'achat et de répartition, apportant ainsi un concours précieux à l'effort de production qui conditionnait le succès de nos armes.

Le retour à la paix pose à la sidérurgie des problèmes d'un autre ordre. Pour les mêmes raisons que dans les régions de Nancy et de Longwy de puissantes aciéries s'étaient construites en Lorraine annexée. L'incorporation dans notre patrimoine national de ces aciéries et des hauts-fourneaux qui les alimentent, le développement donné au cours de la guerre aux usines du centre et du littoral font naître la crainte d'une crise de surproduction qui risque d'aller en s'aggravant au fur et à mesure que les Usines du Nord et de l'Est, systématiquement détruites par les Allemands, seront remises en état. Cette crainte est partagée par les Pouvoirs Publics et, avec leur appui, le Comptoir de Longwy et le Comptoir d'Exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle reprennent leur activité en 1919. La même année, toujours avec l'appui des Pouvoirs Publics, trois nouveaux Comptoirs sont créés : le Comptoir des Fontes Hématites (2), le Comptoir des Tôles

---

(1) Pourcentages extraits du livre publié par le Comité des Forges en 1919 : « Le Comité des Forges au Service de la Nation ».

(2) Les fontes hématites se distinguent par leur pureté en soufre et en phosphore des fontes phosphoreuses contrôlées par le Comptoir de Longwy et par le Comptoir d'Exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle.

et Larges-Plats et le Comptoir Sidérurgique de France qui contrôle les demi-produits, les poutrelles et le matériel de voie.

La surproduction redoutée au lendemain de la guerre prend une gravité particulière avec la crise de 1920. A l'inverse de ceux d'avant 1914, les nouveaux comptoirs ne peuvent fonctionner efficacement qu'avec l'adhésion des principaux producteurs. Or les dissidences ont d'autant plus de chances de se produire que les aciéries du Nord et de l'Est n'ont pas achevé leur reconstruction et que leurs dirigeants hésitent à s'engager pour l'avenir. Ils discutent âprement les quantums qui leur sont alloués et certains d'entre eux subordonnent en outre leur adhésion à la constitution d'une entente internationale. Cette entente n'ayant pu être mise sur pieds le Comptoir Sidérurgique de France doit cesser son activité à la fin de l'année 1922. Le Comptoir des Tôles et Larges-Plats disparaît à la même époque à la suite de certaines dissidences. Il faut, à cet égard, noter que les producteurs qui se tiennent systématiquement à l'écart des ententes ne voient pas forcément d'un mauvais œil la constitution de celles-ci. Il leur est en effet permis d'espérer que les ententes, surtout si elles aboutissent à la constitution de Comptoirs de vente en commun, maintiendront les prix à un niveau satisfaisant. Dès lors, en consentant de légers sacrifices par rapport aux prix des ententes et des comptoirs, ils pourront attirer à eux les commandes et s'assurer des taux de marche supérieurs à ceux de leurs confrères qui ont accepté de se plier à une discipline commune. Ce calcul est toutefois généralement déjoué, car personne n'en est dupe et il finit le plus souvent par provoquer la rupture des ententes.

Les trois comptoirs chargés de la vente des fontes ont été dissous quelques mois plus tôt. La situation est en effet plus difficile encore pour les fontes car les hauts-fourneaux de l'Est et du Nord qui ont subi des dommages moins graves que les aciéries cherchent à vendre aux fondeurs la fonte que les aciéries ne peuvent pas encore absorber. Une protection douanière insuffisante permet, en outre, aux producteurs anglais de nous faire pour les fontes hématites une concurrence très forte.

La crise de 1920 dure peu, comme le montre le graphique n° 2, et la demande ne tarde pas à s'harmoniser avec les possibilités de production. Cette mise en harmonie est faci-

litée par le fait que nos producteurs parviennent à placer des tonnages importants à l'étranger. Pour l'acier, par exemple, nos exportations atteignent bientôt le quart environ de la production totale française alors qu'elles représentaient avant 1914 le dixième de la production.

Des difficultés d'approvisionnement en combustible viennent, en outre, freiner le développement de notre production. Les hauts-fourneaux nécessitent, en effet, un combustible spécial, apte à supporter sans s'écraser les charges de plus en plus lourdes qui le surmontent au fur et à mesure qu'il descend du sommet où il est introduit avec le minerai à la base où se fait la combustion. Ce combustible, qu'on appelle le coke, ne peut être obtenu qu'au moyen de charbons spéciaux, les fines à coke, qu'on ne trouve guère en France que dans le bassin houiller du Nord et du Pas-de-Calais. Mais ce bassin qui d'ailleurs, en période normale, ne fournit guère plus du tiers du coke nécessaire à notre industrie, a été systématiquement dévasté par l'ennemi et ne retrouve que progressivement son rythme normal de production. Le puissant bassin de la Sarre que le traité de paix a fait passer sous notre contrôle, est lui aussi très pauvre en charbons à coke et notre industrie doit faire venir de l'extérieur, en particulier de la Ruhr et de la Westphalie, la majeure partie du coke dont elle a besoin ; mais les difficultés internationales qui se traduisent en particulier par l'occupation de la Ruhr en 1924 ralentissent considérablement les arrivées de combustibles.

Malheureusement, à partir des années 1925-1926, alors que les difficultés d'approvisionnement en combustible ont pratiquement pris fin et que nos usines sidérurgiques peuvent être considérées comme entièrement reconstruites, une diminution très nette de la demande se fait sentir et la courbe de production (voir graphique n° 2) s'infléchit brusquement. Elle reprend néanmoins bientôt son allure ascendante pour se fixer de 1928 à 1930 à un niveau satisfaisant.

Le fléchissement de 1925 montre aux producteurs ce que leur prospérité a de précaire et les incite à revenir au régime des ententes et des comptoirs disparu depuis 1922. La situation n'étant cependant au fond pas très grave, le retour à ce régime ne se fait que petit à petit et par additions successives ; ainsi s'amorce un mouvement qui ne sera pas interrompu par les bonnes années de 1928 à 1930.

En mai 1925 est créé l'Office Statistique des Produits Métallurgiques ; son activité s'étend aux aciers et aux fontes mais il n'a aucune activité commerciale. Il se borne, à l'origine tout au moins, à recenser les moyens de production et à fixer des prix de vente. Peu après des comptoirs de vente sont créés pour des produits particuliers dans le cadre du Comptoir Sidérurgique de France qui retrouve ainsi une nouvelle activité : Comptoir des Rails en janvier 1926, Comptoir du Fil Machine en juillet 1927, Comptoir des Produits A (on désigne ainsi les demi-produits et les poutrelles) en février 1928, Comptoir des Tôles en janvier 1930, Comptoir des Laminées Marchands en juillet 1931. Pour les fontes, l'Office Statistique des Produits Métallurgiques, sans devenir un comptoir de vente, voit ses attributions très rapidement étendues. Dès juillet 1925 pour les fontes phosphoreuses et août de la même année pour les fontes hématites, il fixe aux usines des droits de livraisons sous forme de quanta ou de minima garantis et établit des situations d'avance ou de retard.

Les producteurs ne trouvent sur les marchés extérieurs aucune compensation appréciable au fléchissement de la demande dont nous venons de parler et qui se manifeste sur notre propre marché. Au cours des années qui vont venir, il deviendra même de plus en plus difficile pour la Sidérurgie française, comme pour les autres sidérurgies exportatrices, de maintenir les positions acquises sur les marchés des pays importateurs.

Les efforts faits par les pays belligérants au cours de la guerre 1914-1918 dans le domaine de leur armement les ont en effet amenés à développer leur industrie sidérurgique. Le développement a été particulièrement intense aux Etats-Unis ainsi qu'on peut s'en faire une idée en se reportant au graphique n° 2. A partir du moment où leur marché intérieur ne peut plus absorber la production ainsi accrue, les Etats-Unis deviennent des concurrents redoutables, notamment dans les pays de l'Amérique du Sud et en Extrême-Orient. Par ailleurs, la pénurie de métal qui s'est manifestée pendant les années de guerre a provoqué la création d'usines sidérurgiques dans des pays qui jusqu'alors importaient la totalité de leur consommation de fonte et d'acier. Il en a été ainsi notamment en Mandchourie et aux Indes où le minerai de fer et le charbon sont souvent superposés, en Australie et au Transval. Enfin, après la guerre, des considéra-

tions de politique monétaire et le souci de mettre en valeur les richesses de leur sol conduisent un certain nombre de pays européens à créer une industrie sidérurgie ou à développer celle qu'ils possédaient déjà. Les sidérurgies hongroise, polonaise et tchécoslovaque ne tardent pas à se montrer actives sur le marché des autres pays de l'Europe Centrale et des Balkans. La Roumanie construit des hauts-fourneaux et des aciéries dans le Banat et la Transylvanie à proximité des gisements de houille et de minerai de fer gagnés sur la Hongrie au traité de Trianon. De leur côté, les Pays Scandinaves, traditionnellement orientés vers la fabrication de fonte et d'aciers de haute qualité, s'efforcent de couvrir avec leur propre production une partie de leurs besoins d'aciers courants.

Ces réalisations et ces tendances rendent de plus en plus âpre la concurrence entre les sidérurgies exportatrices. La nécessité de mettre un terme à cette concurrence se fait vite sentir ; aussi les comptoirs créés en France à partir de 1925 s'attachent-ils à conclure des ententes internationales avec les organismes existant dans les autres pays.

La première de ces ententes est celle des rails qui est mise sur pieds en 1926 et qui, il est vrai, avait fonctionné de 1905 à 1914. En 1926 également est constituée entre l'Allemagne, la Belgique, le Luxembourg et la France l'Entente Internationale de l'Acier (E.I.A.). Cette entente, dont l'idée avait déjà été émise en 1921, se borne à limiter la production totale d'acier brut de chacun des pays qui y participent, que cette production soit écoulée sur le marché intérieur ou à l'exportation. En 1927, apparaît une Entente Internationale du Fil Machine basée sur le même principe que l'E.I.A. (limitation des productions totales), groupant les mêmes pays, mais comportant une règlementation plus détaillée, notamment en ce qui concerne les livraisons susceptibles d'être faites par chacun des pays participants sur le marché intérieur des autres.

Ce mouvement ne s'étend toutefois pas aux fontes ; on ne relève en effet pour ces dernières que des accords et des créations à caractère très limité : entente survenue en 1926 entre l'Office Statistique des produits Métallurgiques et l'organisme centralisateur allemand, le Roheisen-Verband, au sujet des ventes de fontes phosphoreuses de moulage faites par les Usines françaises en Allemagne, Comptoir belge des fontes de moulage, créé en 1928, auquel adhèrent indi-

viduellement les producteurs belges, luxembourgeois et français et qui assure la vente de la fonte phosphoreuse de moulage sur le marché intérieur belge, en respectant les quantums alloués à l'ensemble des producteurs de chacun des trois pays ci-dessus. Signalons enfin la création en 1929 du Comptoir des Fontes Hématites chargé de la vente de ces fontes à l'exportation ; ce comptoir conclut de son côté différents accords avec les producteurs allemands par l'intermédiaire du Roheisen-Verband et avec certains producteurs belges, hollandais et même scandinaves.

Sur ces entrefaites survient la grande crise qui débute aux Etats-Unis à la fin de l'année 1929, s'étend très vite à la plupart des pays, ne se dessinant toutefois en France qu'en 1930 pour y prendre toute son acuité à partir de 1931. Le graphique n° 2 montre l'ampleur des répercussions qu'a cette crise. Elle fait naître entre les producteurs des désaccords incessants qui mettent en péril l'édifice des comptoirs. Beaucoup de producteurs ont pu, en effet, se constituer d'importantes réserves au cours des bonnes années de 1928 à 1930 et certains d'entre eux verraient sans appréhension s'instaurer un régime de libre concurrence qui finirait par éliminer une partie de leurs concurrents. La prudence finit néanmoins par l'emporter sur l'esprit d'aventure et le 22 janvier 1932 les adhérents du Comptoir Sidérurgique de France signent une convention générale dans laquelle ils prennent un certain nombre d'engagements destinés à assurer la stabilité des comptoirs ; on y relève en particulier l'engagement de recourir à l'arbitrage pour le règlement des litiges entre usines et pour la fixation des quantums. Les signatures des conventions particulières aux différents produits s'échelonnent ensuite au cours de l'année 1932. L'Edifice comprend les demi-produits, les poutrelles (sauf les poutrelles à larges ailes) et les palplanches, les laminés marchands, le fil machine, les tôles fortes (de 5 mm. d'épaisseur et plus), les tôles moyennes (tôles de 2 à moins de 5 mm.), les rails de 20 kg. par mètre et plus (rails pour voie normale), les traverses métalliques de 15 kg. et plus par mètre (traverses pour voie normale), les bandages et les essieux et enfin le fer blanc et le fer noir. Il s'y ajoute bientôt les feuillards et bandes à tubes, les tôles minces (tôles de moins de 2 mm.) et les rails pour voie étroite.

La Convention de janvier 1932 avait été conclue pour une durée de trois ans. Au moment où elle arrive à expiration,

notre économie, après un redressement de courte durée survenu en 1933, est tombée à son point le plus bas. La rupture des comptoirs aggraverait la baisse des prix des matières premières et entraînerait une inévitable diminution des salaires. Le pouvoir d'achat des travailleurs en serait d'autant plus réduit que la baisse des produits fabriqués et des prix de détail ne suivrait qu'à retardement celle des prix des matières premières. Ces considérations font craindre que la rupture des comptoirs ne prolonge la crise, aussi le Gouvernement prête-t-il son appui à leur reconduction. Les pourparlers entre producteurs durent cependant plusieurs mois et c'est seulement le 5 novembre 1935 qu'une nouvelle convention est signée.

L'édifice des comptoirs acquiert dès lors une solidité remarquable. Il traverse, sans être affecté, les reprises et les rechutes assez nombreuses de notre économie qui se manifestent jusqu'à l'ouverture des hostilités. On note seulement en mai 1935 la dissolution du comptoir des tôles fines, qui est d'ailleurs reconstitué en novembre 1937, et la dissolution en septembre 1935 du Comptoir des Fers Blancs et Fers Noirs.

La guerre n'interrompt pas l'activité du Comptoir Sidérurgique de France. Son action tendait jusqu'alors à mettre la production en harmonie avec une demande qui était généralement faible en regard des tonnages que les installations existantes auraient permis de mettre sur le marché. La réalisation des programmes d'armement exige au contraire un effort de production d'autant plus considérable que ces programmes n'ont été que tardivement élaborés et mis à exécution ; l'intervention du Comptoir Sidérurgique de France, par un mécanisme que nous étudierons par la suite, facilite cet effort. En un mot, créé en période de surabondance, le Comptoir Sidérurgique de France se montre apte à rendre de précieux services dans la période de pénurie qui commence avec l'ouverture des hostilités. Les Pouvoirs Publics le comprennent et appuient son action. Il leur apparaît par ailleurs nécessaire de recourir aux importations comme cela avait été fait au cours de la précédente guerre mondiale ; à cette fin, ils provoquent, en application de la loi du 11 juillet 1938 sur l'organisation de la nation en temps de guerre, la création d'un organisme spécial, le Groupement d'Importation et de Répartition des Produits Sidérurgiques qui fonctionne en liaison étroite avec le Comptoir Sidérurgique de France.

Ce dernier ne peut jouer le rôle dont nous venons de parler que parce qu'il est fortement organisé et que ses adhérents acceptent sans réticence sérieuse la discipline qu'il leur impose. Ces conditions sont loin d'être remplies par les Organismes qui contrôlent la vente des fontes.

La Division « Fontes Phosphoreuses » de l'Office Statistique des Produits Métallurgiques a été rompue en octobre 1930 et n'a repris son activité qu'en 1934. Cette rupture a profondément affecté la Division « Fontes Hématites » du même organisme, laquelle n'a plus eu jusqu'à sa disparition (31 décembre 1934) qu'une existence nominale.

Elle fait place, au 1er janvier 1935, à l'Union des Groupements de Producteurs de Fonte Hématite et de Spiegel. Ce nouvel organisme n'a comme l'Office Statistique des Produits Métallurgiques, aucune activité commerciale, aucun contact avec la clientèle. Il se borne à répartir les commandes entre les groupements régionaux qui le constituent, lesquels à leur tour répartissent les commandes entre les usines en tenant compte des droits reconnus à chacune d'elles. Une organisation aussi décentralisée convenait mal à une économie de guerre, aussi l'Union des Groupements de Producteurs de Fontes Hématites et l'Office Statistique des Produits Métallurgiques sont-ils dissous dès le début des hostilités pour faire place à un Groupement d'Importation, d'Exportation et de Répartition des Fontes, analogue au Groupement d'Importation et de Répartition des Produits Sidérurgiques dont nous avons déjà parlé.

La guerre met également fin à l'activité des Ententes Internationales. Nous avons laissé celles-ci à la veille de la crise de 1929. L'Entente Internationale de l'Acier, telle qu'elle avait été créée en 1926, s'avère impuissante à enrayer la chute des prix ; une nouvelle formule est essayée au début de 1930 ; elle comporte une liaison moins étroite entre les livraisons intérieures et les livraisons à l'exportation de chacun des pays qui participent à l'Entente et prévoit la fixation des prix à pratiquer sur le marché de chacun des pays importateurs. Cette formule aboutit à un échec complet et l'expérience est abandonnée dès le mois de juillet 1930. Elle est reprise en 1933. Il existe alors dans chacun des pays que groupe l'Entente, Allemagne, Belgique, France et Luxembourg, un Comptoir intérieur fortement organisé, capable d'imposer aux producteurs la discipline nécessaire et de faire

respecter la réglementation complexe que l'Entente est amenée à édicter (Fixation de quantums pour l'ensemble des exportations, de quantums pour chaque produit, de quantums pour chaque marché, désignation des firmes chargées de négocier les commandes d'exportation, etc...). Grâce à ces organisations intérieures, ainsi que nous le verrons en étudiant le rôle des comptoirs dans les opérations d'exportation, l'Entente Internationale de l'Acier fonctionne à partir de 1933 d'une manière satisfaisante et son existence n'est, jusqu'à la guerre, jamais mise en question. Aux accords de 1933 vient au contraire s'ajouter dans le cadre de cette Entente toute une série de conventions avec les producteurs d'autres pays : Angleterre, Tchécoslovaquie, Autriche, Pologne, Etats-Unis d'Amérique, Finlande, Pays Scandinaves, etc... L'Entente internationale des Producteurs de Rails fonctionne elle aussi sans incident jusqu'à la guerre ; comme l'Entente Internationale de l'Acier, elle recueille l'adhésion des producteurs de la plupart des pays. Signalons qu'à l'édifice était venu s'adjoindre, en 1934, une Entente Internationale du Fer Blanc groupant toutes les producteurs d'Allemagne, d'Angleterre, des Etats-Unis et de France et un peu plus tard ceux de Norvège et d'Italie, entente qui, de même que les précédentes, ne cesse son activité qu'à la déclaration de la guerre.

Une situation singulièrement difficile apparaît après les revers de 1940. La France est divisée par l'ennemi en zones soumises à des régimes administratifs différents et séparées par des lignes de démarcation plus ou moins étanches. L'occupant exerce sur nos bassins de l'Est une main-mise qui va de l'ingérence dans la direction des usines (bassin de Longwy) à la dépossession complète (bassin de Nancy) et même à l'expulsion des ingénieurs et des cadres français (bassin de Moselle). Enfin, la pénurie de combustible à laquelle s'ajoutera plus tard le manque de main-d'œuvre fait tomber très bas la production de fonte et d'acier, c'est ainsi que la production mensuelle moyenne d'acier brut, qui avait été de 515.000 tonnes en 1938, descendra à 204.000 tonnes en 1941, 186.000 tonnes en 1942, 199.000 tonnes en 1943 et 110.000 tonnes en 1944. Il devient nécessaire d'établir périodiquement pour chaque usine, en fonction des disponibilités en combustible et des besoins exprimés par les utilisateurs, des programmes de production détaillés. On aurait pu songer à confier cette tâche au Comité des Forges.

En fait, le Gouvernement entend notamment que la fixation des programmes de production soit réglée par voie d'autorité. En application de la loi du 16 août 1940, par un décret en date du 9 novembre 1940, il dissout le Comité des Forges et crée le même jour le Comité d'Organisation de la Sidérurgie. Il faut également répartir avec minutie les faibles quantités de métal produites ou disponibles ; cette répartition est assurée par l'Office Central de Répartition des Produits Industriels créé par la loi du 10 septembre 1940 et auquel un arrêté du 17 octobre 1940 vient adjoindre une Section « Fonte, Fers et Aciers ». Enfin, les Pouvoirs Publics cherchent à renforcer leur action sur les prix qu'ils décident, par la loi du 21 octobre 1940, de bloquer au niveau qu'ils avaient atteint au 1er septembre 1939.

Ces objectifs et cette préoccupation postulent presque nécessairement un Comptoir de Vente en commun. Malheureusement la convention de 1935 conclue pour une durée de cinq ans arrive à expiration à la fin de l'année 1940 ; il paraît difficile de la reconduire et de l'étendre dans un délai suffisamment court aux producteurs qui n'y ont pas adhéré ; le Comité d'Organisation de la Sidérurgie est ainsi amené à créer en novembre 1940 le « *Comptoir Français des Produits Sidérurgiques* » qui prend la suite du « *Comptoir Sidérurgique de France* », et à l'étude duquel nous consacrerons un chapitre spécial. Un peu plus tard, en mai 1941, est créé « *le Groupement Auxiliaire de la Sidérurgie* » ; cet Organisme assure, pour le compte de l'Etat, et en liaison étroite avec le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques, la liquidation des stocks constitués avant les événements de juin 1940 en vue des fabrications d'armement. Le Groupement Auxiliaire de la Sidérurgie assurera également, toujours pour le compte de l'Etat, les importations que par la suite il sera possible d'effectuer.

Au moment où nous écrivons ces lignes (octobre 1946), le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques et le Groupement Auxiliaire de la Sidérurgie sont loin d'avoir terminé leur tâche. La pénurie de fonte et d'acier qui est à l'origine de leur création continue de peser lourdement sur notre économie. La moyenne mensuelle de la production a été au cours du troisième trimestre 1946, pour les produits finis en fer et en acier (aciers spéciaux non compris), de quelque 240.000 tonnes ; en ajoutant à ce chiffre les tonnages impor-

tés (40.000 tonnes par mois en moyenne), on voit qu'il a été mis à la disposition des utilisateurs 280.000 tonnes par mois environ, alors qu'en 1938, époque où nous n'avions ni reconstruction à assurer, ni équipement industriel à renouveler, ni besoins de toute sorte demeurés insatisfaits, ils recevaient en moyenne 312.000 tonnes.

La fin de la pénurie actuelle de fonte et d'acier est liée à la possibilité de trouver une solution au problème de l'approvisionnement en combustibles. Lorsque ce problème sera résolu, lorsque nous disposerons de coke et de charbon en quantité suffisante, il est vraisemblable que l'équilibre entre la demande et les possibilités de production ne tardera pas à s'établir et qu'il se maintiendra pendant un certain temps. Par contre, une fois notre reconstruction terminée, ou même avant, pour peu que la conjoncture se montre défavorable, l'équilibre dont nous venons de parler ne pourra être vraisemblablement maintenu que si nous nous sommes créés de larges débouchés à l'exportation. Or, un rapide coup d'œil sur l'évolution de la sidérurgie dans le monde au cours de ces dernières années montre que ce sera là une tâche singulièrement difficile.

Pour préparer ses agressions, l'Allemagne, dont la production d'acier brut avait en 1929 atteint le chiffre record de 18.500.000 tonnes, a, dans les années qui ont précédé la guerre qui vient de finir, porté cette production à des chiffres de plus en plus élevés. On relève, pour l'année 1939, une production d'acier brut de quelque 25 millions de tonnes. Ce chiffre n'a probablement pas été dépassé par la suite, car l'Allemagne a trouvé dans les pays occupés des usines qui, ajoutées aux siennes, représentaient une capacité totale de production de l'ordre de 40 millions de tonnes, laquelle, faute de minerai de fer et de combustible, ne put jamais être utilisée à plein. En revanche, il ne semble pas que les usines sidérurgiques aient beaucoup souffert des bombardements massifs subis par l'Allemagne ; rares sont les appareils de production et les laminoirs qui ont reçu des coups directs. Laissées en place, ou bien en partie transplantées conformément aux intentions des Alliés, les usines allemandes, une fois les installations annexes réparées, retrouveront vite leur ancienne capacité de production.

On constate une évolution analogue au Japon. Ce pays

avait produit 2.294.000 tonnes d'acier brut en 1929 ; d'après les estimations américaines, il a produit 5.650.000 tonnes en 1939 et 13.500.000 tonnes en 1944 (1). Les bombardements firent ensuite baisser considérablement la production et, à la vérité, nous ignorons si les usines sont, comme en Allemagne, en mesure de reprendre rapidement leur pleine activité.

Laissons de côté l'Italie qui, faute de combustible, ne sera sans doute jamais qu'un petit producteur, et passons aux Alliés.

L'Angleterre, dont le sol est pauvre en minerai à teneur convenable, n'a pas pu accroître sa production au cours des cinq années d'hostilités. En revanche, les dirigeants de l'Industrie Sidérurgique anglaise ont, une fois la paix venue, élaboré un plan de cinq ans comportant des investissements de l'ordre de 140 millions de livres et qui doit permettre d'augmenter de 20 % la capacité de production des usines. La mise en application de ce plan a été plus ou moins différée en attendant qu'une décision soit prise au sujet de la nationalisation de l'Industrie sidérurgique ; sa réalisation paraît néanmoins probable ; elle fera de l'Angleterre un concurrent singulièrement dangereux et semble devoir, en outre, lui permettre de renoncer à faire venir du continent, et notamment de France, les tonnages importants de demi-produits qu'elle était dans l'obligation d'importer avant guerre.

Les Etats-Unis ont eu des besoins d'acier d'autant plus grands qu'ils ont commencé très tard à se préparer à la guerre et qu'ils ont eu à construire la flotte immense qui devait transporter les troupes, les armes et les approvisionnements vers des théâtres d'opération distants de plusieurs milliers de kilomètres. La production d'acier brut avait atteint le maximum de 55.500.000 tonnes en 1929 ; elle a pu être portée au cours de la guerre au chiffre (atteint en 1944) de 81.300.000 tonnes métriques, ceci grâce aux efforts de l'industrie privée et du gouvernement, lequel consacra quelque 600 milions de dollars à construire pour son propre compte un certain nombre d'usines sidérurgiques nouvelles.

L'U.R.S.S. avait pu, grâce à ses plans quinquennaux successifs, augmenter constamment sa production et atteindre

(1) Chiffres extraits d'un article sur la production mondiale paru dans l' « Iron Age » du 3 janvier 1946.

en 1939 le chiffre de 18 millions de tonnes d'acier brut. Il semble qu'elle ait en outre construit des usines affectées uniquement aux besoins militaires et dont la production n'a jamais été divulguée. La reconstruction des installations détruites au cours des opérations militaires est poussée activement et le Maréchal Staline a annoncé à plusieurs reprises, notamment dans le message qui a précédé les élections au Soviet suprême de l'U.R.S.S., l'intention du Gouvernement russe de porter la production à 60 millions de tonnes. Il semble difficile qu'une fois cette production atteinte, l'U.R.S.S. ne soit pas amenée à chercher à en écouler une partie sur les marchés extérieurs.

La tendance à l'accroissement de la production n'est nullement particulière aux grands producteurs ; citons quelques informations relevées dans les publications françaises et étrangères (1). Les Indes Britanniques ont au cours de la guerre doublé leur production d'acier, le Canada a investi 100 millions de dollars dans l'équipement des usines existantes et dans la construction d'usines nouvelles, le Brésil 90 millions, le Chili 28 millions. Ce mouvement n'a d'ailleurs pas pris fin avec la guerre. L'Australie, qui produit actuellement quelque 2 millions de tonnes par an, aurait, d'après les déclarations récentes d'un de ses ministres, l'intention de porter dans l'avenir sa production à 20 millions de tonnes par an.

Terminons enfin en signalant que les usines françaises, bien qu'ayant souffert d'un entretien insuffisant, ont pratiquement conservé intacte leur capacité de production qui s'élève au total à 12 millions de tonnes environ. En défini-

---

(1) Ces publications et celles dont nous avons extrait les informations précédentes sur les grands pays producteurs sont les suivantes : « Allemagne », Iron and Coal Trades Review du 30-11-45, The Economist du 10-11-45 - « Japon », Iron Age du 3-1-46 - « Angleterre », Times du 23-7-45, The Economist du 5-11-45 - « Etats-Unis », Iron Age du 19-7-45 et du 18-10-45, Iron and Coal Trades Review du 18-1-46 - « U.R.S.S. », l'Economie du 21-2-46, La Tribune de Genève du 2-2-45 ; « Indes Britanniques », Times du 27-9-45 - « Canada », Iron and coal Trades Review du 23-11-45 - « Chili », Blast Furnace d'octobre 1945 - « Brésil », Métal Bulletin du 9-10-45 - « Australie », Iron and Coal Trade Review du 18-1-46, Bulletin de l'Agence Industrielle et Economique de La Haye du 26-3-46.

Pour les publications anglaises et américaines, nous avons utilisé largement les extraits que le Comité d'Organisation de la Sidérurgie, devenu l'Office Professionnel de la Sidérurgie, en a donnés pour ses ressortissants dans ses bulletins de presse étrangère.

tive, la capacité mondiale de production d'acier brut qui pouvait être évaluée de 120 à 125 millions de tonnes en 1929 est passée à un chiffre qui doit être bien proche de 190 millions de tonnes et qui est appelé à s'accroître encore.

La consommation d'acier est liée au niveau de vie des populations. Néanmoins, quelque optimiste qu'on puisse être à cet égard, il est difficile de penser que le monde ne connaîtra pas de nouvelles crises de surproduction ; ceci d'autant plus que les guerres sont généralement suivies de crises plus ou moins graves ; il en a été ainsi pour la guerre de 1870 (crise de 1873) et pour la première guerre mondiale (crise de 1920). Cette perspective rend particulièrement souhaitable le maintien en France d'un régime de vente en commun pour les produits sidérurgiques. Ce maintien n'ira toutefois pas sans difficulté. L'historique que nous venons de faire montre en effet combien la vie des Comptoirs est étroitement liée aux mouvements de la production. Nous essaierons de découvrir les raisons de cette dépendance en étudiant, au chapitre suivant, les caractères particuliers de l'industrie sidérurgique.

CHAPITRE II

LES CARACTERES PARTICULIERS DE L'INDUSTRIE SIDERURGIQUE

Ce que nous venons de dire de l'évolution de la Sidérurgie nous a permis de mettre en lumière quelques-uns des traits les plus marquants de cette industrie.

Nous avons vu les périodes de surabondance succéder aux périodes de pénurie, mais la surabondance semble bien être la règle. Elle s'estompe, certes, lorsque la conjoncture est, comme au cours des années 1928-1929, particulièrement favorable, mais il faut, pour faire apparaître et maintenir la pénurie, des circonstances exceptionnelles, telles que le manque de matières premières comme actuellement en France, les destructions d'usines comme au lendemain de la première guerre mondiale, les régions dévastées à reconstruire, enfin et surtout l'état de guerre lui-même. Il oblige en effet non seulement à faire produire leur maximum aux usines existantes, mais bien souvent à édifier en hâte des installations nouvelles, ce qui a été fait, nous l'avons vu, en France au cours de la guerre 1914-1918 et chez la plupart des belligérants au cours de la guerre 1939-1945. En définitive, les guerres, par l'énorme consommation d'acier qu'elles entraînent, imposent à la sidérurgie des conditions de marche particulièrement irrationnelles et les efforts accomplis pour satisfaire aux exigences des opérations militaires pèsent lourdement par la suite durant les années de paix sur l'industrie sidérurgique.

Mais les guerres et leurs suites ne sont pas seules à l'origine de la surabondance. Comme autre cause, on peut citer les tendance à l'autarcie qui, nous l'avons vu, ont poussé certains pays à produire eux-mêmes une partie de l'acier qu'ils importaient auparavant. De même, la place que l'acier tient dans les échanges internationaux conduit les pays en quête de devises étrangères à développer leurs exportations de produits sidérurgiques ; c'est, semble-t-il, une des raisons

pour lesquelles l'Angleterre, qui a vu au cours des hostilités fondre ses réserves d'or, a été amenée à élaborer le plan de cinq ans dont nous avons parlé. Enfin, à l'égal du nombre de divisions qu'elle peut aligner, la quantité d'acier qu'elle peut produire mesure pour une large part les chances qu'une nation a de soutenir un conflit armé, dès lors le souci de leur sécurité et aussi le désir de voir leur volonté peser davantage dans les discussions diplomatiques paraissent bien être en rapport étroit avec les projets qu'ont certains grands pays pour le développement de leur industrie sidérurgique.

A côté de ces raisons d'ordre économique ou politique, les raisons techniques tiennent dans l'évolution vers la surabondance une part qui n'est nullement négligeable. On ne peut le plus souvent en effet obtenir un abaissement substantiel des prix de revient d'une usine qu'en la complétant par des installations ou en y apportant des transformations qui accroissent sa capacité de production. C'est ainsi qu'on a très rapidement vu s'édifier à côté des grandes aciéries Thomas de l'Est de la France de nombreux fours Martin qui utilisent comme matière première les chutes de produits laminés obtenues par ces aciéries. Plus tard, certaines de ces dernières se sont adjoint des fours électriques afin de tirer le meilleur parti possible du courant qu'elles obtiennent à bon compte grâce au pouvoir calorifique du gaz recueilli au sommet des hauts-fourneaux. Les dimensions des appareils de production ont été augmentées au fur et à mesure que la situation du marché a paru le permettre. La capacité des convertisseurs, qui était à l'origine de une à trois tonnes, se situe maintenant entre 20 et 30 tonnes. Celle des fours Martin était au début d'une dizaine de tonnes ; elle est maintenant en France de 30 à 60 tonnes, et même de 100 à 120 tonnes dans certains cas. Le souci de réduire les dépenses de main-d'œuvre et de supprimer des manutentions particulièrement pénibles a conduit à doter de nombreux laminoirs d'équipements qui assurent à des vitesses impressionnantes la translation, le ripage et la présentation des barres au niveau voulu. Pour éviter des réchauffages onéreux entre les différentes passes de laminage, on a été conduit à installer « des trains continus » dans lesquels les barres ou les bandes passent sans interruption dans une série de laminoirs placés à la suite les uns des autres. Nous montrerons jusqu'où on peut aller dans cette voie en signalant qu'il

existe aux Etats-Unis des trains continus à tôles d'une capacité de production unitaire annuelle de l'ordre de 450.000 tonnes, chiffre qui n'est pas de beaucoup inférieur à la consommation totale intérieure française des années d'avant-guerre dans la gamme des dimensions qu'un même train peut donner.

Sans atteindre toujours ce degré, la puissance des installations sidérurgiques est telle que nous ne pouvons pas nous désintéresser des efforts ni des projets des autres pays. Ce qu'ils ont déjà réalisé, ou pourront réaliser dans le domaine de l'accroissement de la capacité de production et de l'abaissement des prix de revient est certainement appelé à avoir un jour des répercussions qui déborderont du plan national de ces pays. La France qui était présente avant guerre sur la plupart des marchés d'exportation risque de se voir âprement concurrencée en sorte que le fait d'avoir été tenus par l'occupation ennemie à l'écart de l'effort général de production, ne rendra nullement moins graves pour nous les crises que le monde pourra connaître dans l'avenir.

L'industrie de l'acier n'est certes pas la seule à être, pour l'avenir, menacée par la surabondance des installations et à en avoir souffert dans le passé ; cependant un ensemble de facteurs dont aucun n'est particulier à cette industrie, mais qu'on ne trouverait, croyons-nous, réunis dans aucune autre branche de l'activité économique contribue à aggraver pour elle les conséquences du fléchissement de la demande et de la réduction du taux de marche des usines.

Ces facteurs, que nous allons passer rapidement en revue, tiennent, les uns à la nature des produits sidérurgiques et la destination qui leur est donnée, les autres aux usines sidérurgiques elles-mêmes, à leur équipement et à leurs conditions de marche.

Les produits sidérurgiques ne sont presqu'en aucun cas livrés directement à la consommation ; ils vont en règle générale :

— soit à d'autres industries pour lesquelles ils constituent des matières premières et qui leur font subir certaines opérations, relaminage à froid, étirage, forgeage, etc..., en vue de les incorporer à des biens de production ou de consommation,

— soit à des entrepreneurs auxquels ils permettent de rendre certains services, ce qui, par exemple, est le cas des rails que les Compagnies de chemin de fer placent sur les voies qu'elles exploitent,

— soit enfin à une catégorie spéciale de commerçants, qu'on appelle les marchands de fer ; ceux-ci possèdent des magasins ou « dépôts » et sont approvisionnés par les usines sidérurgiques dans un nombre limité de dimensions et de qualités qu'ils écoulent auprès des utilisateurs qui ne peuvent pas commander des tonnages suffisants pour justifier une mise en fabrication.

Les industriels et entrepreneurs n'attendent pas, en général, d'avoir reçu les ordres de leurs clients ou d'avoir à faire face à des besoins immédiats pour se couvrir auprès des usines productrices ; ils ont des stocks qui peuvent être d'autant plus importants que les produits sidérurgiques ne s'altèrent que très peu et ne se démodent pratiquement pas. Dès qu'une crise s'annonce, les consommateurs de fonte et d'acier se mettent à vivre sur leurs stocks afin d'avoir, malgré la crise, une trésorerie aussi saine que possible. Les marchands de fer, de leur côté, pressentant la baisse des cours et l'amenuisement de leurs ventes, limitent au maximum leurs achats. Il résulte de là que le fléchissement de la demande des produits sidérurgiques se manifeste toujours avec une grande brutalité. Ce fléchissement est en outre particulièrement profond et durable, ce qui paraît pouvoir s'expliquer par le fait qu'une proportion difficile à préciser, mais sûrement importante, de fonte et d'acier sert à élaborer des biens de production : bâtiments industriels, machines, etc..., biens qui cessent pratiquement d'être produits dès qu'une menace de crise se fait jour.

Les artifices par lesquels on peut essayer d'atténuer le fléchissement de la demande ou d'accélérer la reprise d'une industrie ne donnent par ailleurs, dans le cas de l'industrie sidérurgique, que des résultats incertains.

La publicité peut, certes, accroître la consommation de fonte et d'acier et les comptoirs de vente ont à cet égard, nous en avons déjà dit un mot, joué dans le passé un rôle important ; mais, à l'inverse de ce qui se passe pour les biens de consommation courante, la publicité ne peut, pour les produits sidérurgiques, porter ses fruits qu'à échéance

relativement lointaine parce qu'il faut en général, pour développer l'emploi d'une qualité ou d'un profil déterminé, faire des recherches, éduquer les utilisateurs, les amener à modifier leur outillage et à dresser une main-d'œuvre spécialisée. Les usines sidérurgiques n'ont pas davantage, et ceci à l'inverse des producteurs d'objets livrés à la consommation courante, la ressource de modifier la présentation des produits qu'elles fabriquent pour essayer d'adapter ces produits à une clientèle dont les ressources sont amenuisées par une longue période de dépression économique. Enfin, si pour la fonte, en raison du nombre relativement restreint de qualités qu'elle comporte, il est possible de fabriquer des tonnages qui excèdent sensiblement ceux que les usines ont en carnet, quitte à rechercher après coup des acquéreurs pour les excédents de fabrication, cette façon de procéder ne peut guère être étendue à l'acier ; ce dernier présente en effet une multitude de qualités, de formes et de dimensions qui pour un usage déterminé ne peuvent généralement pas se substituer les unes aux autres. Dans nombre de cas en outre les acheteurs de produits laminés se réservent de faire « réceptionner » avant qu'ils leur soient expédiés les tonnages préparés en exécution de leurs commandes ; les cahiers des charges qui fixent les modalités de la réception prévoient alors souvent que les agents réceptionnaires désignés par le client doivent pouvoir assister aux opérations de laminage ce qui, on le devine, vient encore compliquer la recherche de preneurs pour les tonnages excédentaires.

L'examen des courbes de production montre combien l'industrie sidérurgique est sensible à la conjoncture. Nous avons à cet égard trouvé la confirmation des remarques qui précèdent en relevant dans les bulletins de la Statistique Générale de la France les indices moyens mensuels de la production industrielle pour les principales industries pour les années 1919 à 1929 d'une part (graphique n° 3) et pour les années 1928 à 1939 d'autre part (graphique n° 4). On voit que tout au long des crises qui se situent dans chacun de ces deux groupes d'années, les courbes relatives à la fonte et à l'acier se maintiennent très au-dessous de la plupart des autres courbes, ce qui atteste l'ampleur toute particulière que ces crises ont eue dans l'industrie sidérurgique.

Les fluctuations de la demande, fluctuations dont nous venons de souligner l'importance, éprouvent d'autant plus

les usines sidérurgiques que ces dernières s'accommodent mal des changements d'allure.

Les chiffres que nous avons cités à la fin du chapitre précédent mesurent non seulement les efforts faits par les nations belligérantes pour accroître leur production, mais donnent aussi une idée du coût élevé des installations sidérurgiques. Dans une conférence faite en 1943 à l'Institut Technique du Bâtiment et des Travaux Publics, un technicien de la sidérurgie, M. PIENS, indiquait pour deux hauts-fourneaux avec les principales installations annexes, une dépense probable de 300 millions ; pour un train de laminoir d'une capacité de production annuelle de 500.000 tonnes,, M. PIENS donnait un chiffre de un milliard. Ces installations si coûteuses durent, par ailleurs, relativement peu. Un haut-fourneau doit être reconstruit au bout de quelque cinq ans ; convertisseurs et fours Martin doivent subir des réfections périodiques, les cylindres des laminoirs s'usent vite et se brisent fréquemment. Les frais fixes jouent dès lors un rôle particulièrement important dans les prix de revient et ces derniers montent en flèche au fur et à mesure que la production diminue et que les frais fixes se répartissent sur des tonnages plus faibles.

Les usines sidérurgiques, comme d'une manière générale les usines à feux continus, manquent, en outre, de souplesse. La quantité de fonte que donne un haut-fourneau ne peut varier que dans d'étroites limites définies par ses dimensions et par les caractéristiques du minerai qui constitue son approvisionnement normal. Pour accroître ou réduire la production, il faut le plus souvent rallumer de nouveaux hauts-fourneaux ou éteindre des hauts-fourneaux déjà à feu, opérations qui sont toujours délicates et onéreuses. On ne peut de même entreprendre dans des conditions satisfaisantes une fabrication au four Martin que si l'on a en carnet des tonnages de commandes suffisants pour effectuer « une campagne » de plusieurs semaines. Enfin un même jeu de cylindres de laminoir ne permet d'obtenir qu'un petit nombre de profils ou même plus souvent qu'un seul profil. Lorsque le tonnage à laminer dans chaque profil diminue, il faut changer plus souvent les cylindres, le rendement des installations s'en trouve gravement affecté et les frais d'exploitation singulièrement accrus.

Les installations sidérurgiques sont par ailleurs des ins-

tallations extrêmement spécialisées ; un haut-fourneau ne peut donner que de la fonte ou des produits apparentés à la fonte et dont la consommation est directement liée à celle de cette dernière, aucune autre industrie n'utilise d'appareils semblables aux convertisseurs et les laminoirs qu'on trouve à côté des aciéries ne ressemblent guère à ceux qui servent au travail des autres métaux. Le caractère spécialisé de leurs installations interdit naturellement aux usines sidérurgiques de chercher à céder à d'autres industries dans les périodes de dépression le matériel dont elles n'ont plus l'emploi. Ce caractère spécialisé empêche de même les usines sidérurgiques au cours de ces périodes de s'orienter vers des fabrications moins touchées par la crise.

Il n'y a pas à espérer au surplus que la surabondance s'atténue d'elle-même avec le temps et l'usure du matériel ; le coût élevé de ce dernier impose en effet aux usines d'en assurer l'entretien correct et de faire en temps voulu les réfections nécessaires sous peine d'avoir des résultats financiers désastreux.

On comprend dès lors, qu'en présence des crises répétées et d'ampleur croissante que nous avons passées en revue au chapitre précédent, les usines sidérurgiques aient très vite cherché à mettre sur pieds des ententes et à les consolider par des régimes de vente en commun qui permettaient en particulier de maintenir les prix de vente à un niveau suffisant pour éviter aux producteurs d'être par trop obérés par les charges fixes auxquelles ils ont à faire face. L'intérêt que les taux de marche élevés présentent pour les usines sidérurgiques explique également la fragilité de ces ententes et de ces régimes et les vicissitudes qu'ils ont connues. Lorsqu'apparaissent les premiers signes d'une reprise de l'activité économique les producteurs se persuadent vite en effet qu'une activité commerciale suffisante et de légères concessions sur les prix leur permettront d'enregistrer au détriment de leurs confrères des tonnages supérieurs à ceux que leur assure le fonctionnement normal de l'entente à laquelle ils ont adhéré. Ils cherchent alors à provoquer la rupture de cette entente afin de retrouver leur liberté d'action et l'on s'explique ainsi l'étroite dépendance que nous avons signalée au début de notre étude entre les mouvements de la production et la vie des comptoirs de vente de produits sidérurgiques.

Mais l'existence de ces derniers met en jeu d'autres intérêts. Le développement des grands centres métallurgiques a entraîné un afflux de travailleurs vers des régions autrefois peu peuplées ; ainsi que le fait remarquer Monsieur LELAINVILLE (1), des villages de quelques centaines d'habitants se sont, notamment en Lorraine et dans la plaine de Caen, transformés en importantes agglomérations. Un régime de libre concurrence risquerait, en période de crise, de provoquer l'arrêt de nombreuses usines dans les bassins les moins favorisés. La main-d'œuvre étrangère, à laquelle l'industrie sidérurgique a assez largement recours pourrait certes être, en partie tout au moins, renvoyée dans son pays d'origine, mais le reste des travailleurs privés de leur emploi n'aurait guère de possibilités de s'orienter vers d'autres industries ou vers la culture et resterait en chômage, ce qui poserait de graves problèmes sociaux.

Dans une conférence sur les conditions techniques de la Renaissance Française faite en janvier 1945 à la Société des Ingénieurs Civils (2), Monsieur Albert CAQUOT a, par ailleurs, montré l'intérêt qui s'attache au point de vue de la défense nationale à ce que les sociétés industrielles soient financièrement saines et possèdent d'importantes réserves afin de pouvoir développer largement leur production en cas de conflit armé. Cet intérêt est particulièrement grand en ce qui concerne les sociétés sidérurgiques à cause de l'énorme consommation de fer et d'acier qu'entraînent les guerres modernes. Ententes et comptoirs de vente paraissent avoir à cet égard rendu d'appréciables services en régularisant dans les périodes de crise, une concurrence qui, poussée à l'excès, aurait ruiné certaines sociétés et appauvri la plupart des autres.

Les considérations d'intérêt social et de défense nationale qui précèdent contribuent à expliquer que les pouvoirs publics soient intervenus dans le passé pour provoquer, comme au lendemain de la première guerre mondiale, la constitution de comptoirs de vente en commun dans l'industrie sidérurgique ou pour appuyer, comme en 1935, la reconduction d'ententes qui venaient à expiration.

---

(1) J. LALAINVILLE - L'industrie du fer en France, Collection Armand Collin 1932.

(2) Un résumé de cette conférence a paru dans les numéros des 1er et 15 avril 1945 de la revue « Le Génie Civil ».

Mais si des intérêts divers et importants militent en faveur des comptoirs de vente de produits sidérurgiques, leur constitution et leur fonctionnement ne vont pas sans de sérieuses difficultés. Nous pouvons nous en rendre compte en examinant jusqu'à quel point se trouvent remplies pour ces comptoirs les conditions que les manuels d'économie politique indiquent d'une manière générale comme nécessaires pour la formation des « cartels à bureaux de vente ». Certaines de ces conditions concernent les produits à « cartelliser », d'autres concernent les producteurs, d'autres enfin les acheteurs.

Pour les produits à « cartelliser », on précise :

— qu'ils ne doivent être soumis ni aux caprices de la mode, ni aux variations de goût des consommateurs,
— qu'ils ne doivent pas comporter de succédanés,
— qu'ils doivent pouvoir être aisément catalogués,
— et qu'enfin leur qualité doit être identique quelle que soit l'usine qui les a fabriqués.

En tant que matières premières d'un grand nombre d'industries, les produits sidérurgiques échappent aux vicissitudes auxquelles sont exposés beaucoup de produits livrés directement à la consommation courante. Une certaine concurrence peut leur être faite par divers produits comme le ciment, le bois, les alliages légers et les résines synthétiques ; mais cette possibilité de concurrence paraît plus liée à l'état des techniques d'élaboration et d'utilisation de ces divers matériaux qu'aux prix auxquels les comptoirs de vente en commun peuvent maintenir les produits sidérurgiques. Les deux premières des conditions énumérées ci-dessus sont donc très exactement remplies pour les fontes et les aciers courants. Les premières comme les seconds ne comportent que des catégories et des qualités faciles à définir. Des tonnages importants d'acier sont vendus sans garantie de caractéristique physique, chimique ou d'utilisation ; dans les autres cas il suffit pour l'acheteur que le métal qui lui est livré présente un petit nombre de propriétés physiques (résistance à la traction comprise entre telles limites, allongement supérieur à tel chiffre, etc...) aisément mesurables ou que les teneurs de ce métal en quelques éléments faciles à analyser (carbone, soufre, phosphore, etc...) répondent à ses desiderata ; les défauts gênants sont décelés par un examen sommaire de la surface ou de la texture du

métal ; peu importe dès lors à l'acheteur que sa commande soit attribuée à tel ou tel producteur par un comptoir vendeur unique. Il faut cependant remarquer que dans un régime où seuls par exemple les aciers seraient réglementés, les producteurs seraient vite tentés dans les périodes de dépression, de faire porter leur concurrence sur les fontes et de jeter sur le marché, à bas prix, d'importants tonnages de ces dernières (1). Certes, les comptoirs de vente des fontes et les comptoirs de vente des aciers ont eu dans le passé, comme nous l'avons vu au cours du chapitre premier, et auront probablement dans l'avenir des existences à peu près parallèles ; une entente qui ne couvre par exemple que les aciers aura néanmoins des chances d'être plus durable si elle comporte des clauses annexes relatives à la production et à la vente des fontes.

A côté des aciers courants, on trouve des aciers qui, sans pouvoir être qualifiés de spéciaux, nécessitent pour leur élaboration des soins particuliers, soit en raison de l'usage auquel ils sont destinés, soit à cause des garanties qu'ils doivent donner aux utilisateurs. Ces derniers exigent fréquemment que des essais soient effectués avant l'expédition en présence d'un agent réceptionnaire désigné par eux ; ils consignent alors dans un cahier des charges le détail des essais à effectuer et les résultats à obtenir. Peu leur importe là encore que leur commande soit exécutée par une usine ou par une autre pourvu que l'acier livré soit bien apte à l'usage auquel il est destiné ou qu'il réponde aux prescriptions du cahier des charges. De tels aciers peuvent donc entrer dans le champ d'action des comptoirs de vente. Mais les cahiers des charges comportent souvent des clauses difficiles à respecter sans cependant être essentielles pour les utilisateurs, ceux-ci ont parfois également des exigences particulières à formuler et se trouvent dans l'embarras parce qu'ils ignorent les possibilités des producteurs. Les comptoirs doivent donc, malgré les risques de fraude qui peuvent en résulter, laisser subsister d'étroits contacts entre utilisateurs et producteurs. Ces contacts sont d'ailleurs une source certaine de progrès et les enseignements qu'en tirent les producteurs peuvent d'autant mieux faire naître

---

(1) La tentation serait d'autant plus forte que les ventes de fonte représentent en tonnage comme en valeur un pourcentage appréciable des ventes d'aciers (en gros 25 à 30 % en tonnage, 10 à 15 % en valeur).

des réalisations nouvelles (profils nouveaux, nuances de métal mieux adaptées à certains emplois, conditionnements meilleurs, etc...) qu'un champ très vaste demeure ouvert aux recherches, aussi bien dans le domaine des aciers dont nous parlons que dans celui des aciers courants.

Il existe enfin des aciers qui sont d'un prix trop élevé pour que les utilisateurs acceptent qu'un comptoir leur impose, sous le prétexte d'assurer son quantum à chacun de ses adhérents, un fournisseur différent de celui auquel ils sont habitués ou qui sont d'une qualité telle que seuls des essais longs et onéreux permettraient d'apprécier leur valeur avec assez d'exactitude. La marque apposée par le fournisseur sur de tels aciers garantit alors la constance de leur qualité et l'utilisateur auquel une marque déterminée d'acier a donné satisfaction ne saurait admettre qu'on lui en impose une autre. Ces aciers qui dans l'ensemble représentent ce que l'on appelle les aciers spéciaux doivent donc nécessairement rester en dehors de la réglementation des comptoirs et ceux-ci ont alors à résoudre deux problèmes également difficiles ; d'abord définir les aciers en question en utilisant les multiples critères auxquels il est possible de faire appel (prix de vente élevé, composition chimique, propriétés physiques, mode d'élaboration, destination, etc...), veiller ensuite à ce que les producteurs ne soient pas tentés de vendre, comme acier de marque, pour augmenter indûment leurs taux de marche, des aciers qui devraient normalement tomber sous le contrôle des comptoirs. Nous donnerons une idée de l'importance des ventes qui échappent à ce contrôle en indiquant que les livraisons d'aciers spéciaux représentaient avant guerre en France 5 % environ des livraisons des autres aciers, chiffre qui paraît devoir être un peu plus élevé dans l'avenir en raison du développement que les aciers spéciaux sont probablement appelés à prendre.

Un champ extrêmement étendu demeure, en définitive, on le voit, ouvert à l'activité des comptoirs de vente de produits sidérurgiques ; mais les problèmes qu'ils ont à résoudre sont nombreux et délicats. La concurrence entre producteurs, qui a été étudiée avec beaucoup de soin par M. THIBAUT (1), peut s'exercer de bien des manières. Nous

(1) T. THIBAUT - Cartels et concurrence dans la Métallurgie, Thèse, Paris 1938.

avons signalé quelques-unes des irrégularité qui peuvent être commises par les usines. Il en existe bien d'autres ; les usines peuvent par exemple livrer des produits d'une qualité meilleure que celle qui est officiellement dénoncée, les clients paient de la sorte un prix réduit et ne manquent pas d'exiger par la suite que toutes leurs commandes soient exécutées par les usines qui se sont laissé aller à commettre la fraude. Seul un contrôle rigoureux de l'activité des producteurs peut permettre d'éviter la multiplication de ces irrégularités qui mettraient vite en péril l'existence des comptoirs.

La formation de ces derniers est par ailleurs, d'une manière générale, subordonnée à un certain degré de concentration des usines productrices ; il faut que celles-ci aient en outre des prix de revient aussi voisins que possible et qu'enfin il n'y ait pas entre elles des dissemblances qui les empêchent d'avoir une aptitude suffisante à respecter une discipline commune.

Les Forges étaient autrefois très nombreuses en France. On en comptait un millier à la fin du XVIII[e] siècle. Il suffisait en effet, pour en installer une, de disposer du minerai — et celui-ci était très largement répandu à la surface de notre sol — d'une forêt qui fournissait le combustible et d'un cours d'eau, même modeste, dont on utilisait la force motrice. La concentration qui s'est opérée tout au long du XIX[e] siècle et depuis le début du XX[e], n'a guère laisser subsister qu'une centaine de sociétés ou entreprises dont les usines fabriquent effectivement, ou sont équipées pour fabriquer des produits sidérurgiques. Ce nombre relativement restreint paraît de nature à faciliter les ententes entre producteurs et à permettre d'exercer sur eux le contrôle étroit dont nous avons souligné plus haut la nécessité. Mais les entreprises que la concentration a laissé subsister sont loin d'être toutes du même type : les circonstances qui ont été à l'origine de la création des anciennes forges n'ont pas toujours en effet évolué de la même manière. Certains des affleurements exploités autrefois se sont rapidement épuisés, alors que sous d'autres on a découvert de puissantes réserves de minerai. Quand le développement de la production n'a plus permis de recourir aux forêts comme source de combustible, certains usines ont dû faire venir de loin la houille et le coke, alors que d'autres ont pu se les procurer

sur place. Enfin, certaines usines se sont trouvé placées au milieu d'un centre important de consommation, alors que d'autres, qui parfois ne sont plus que des survivances, ont une position excentrée. C'est ainsi qu'à côté de grandes sociétés qui groupaient avant guerre dans l'ensemble de leurs établissements des effectifs de près de 10.000 ouvriers et employés, et dont la capacité annuelle de production approchait d'un million de tonnes, on trouve toute une gamme d'entreprises dont les plus petites n'occupent pas plus d'une centaine de personnes et qui, dans une année, ne peuvent produire guère plus de 20.000tonnes.

Bien d'autres différences peuvent être relevées entre les usines sidérurgiques.

Différences dans l'équipement d'abord ; les grandes sociétés disposent de quatre à sept hauts-fourneaux (l'une d'elles en a même 16), et certaines ont en même temps des fours Martin et des fours électriques. Les entreprises de moindre importance possèdent seulement quelques fours Martin ou quelques fours électriques ou à creuset, elles n'ont parfois même qu'un seul de ces appareils. Enfin, une trentaine d'établissements, qu'on appelle les transformateurs, ne possèdent aucun appareil de production ; ces établissements utilisent comme matière première des ferrailles qui, mises en paquet, chauffées à blanc et passées aux laminoirs, donnent des produits suffisamment homogènes et parfois d'excellente qualité. Les transformateurs se bornent même souvent à relaminer des barres de provenances diverses, bandages usés de roues de locomotives et de wagons, vieux rails en fer tel qu'on les a fabriqués jusqu'aux environs de 1900 et que les Réseaux de Chemin de fer remplacent progressivement par des rails en acier, etc... Mais ces sources d'approvisionnement sont précaires et les transformateurs doivent le plus souvent acheter des demi-produits aux grandes usines. Ils deviennent alors à la fois clients et concurrents de ces dernières, situation qui pose aux comptoirs de vente des problèmes que nous étudierons en examinant la question des quantums et des taux de marche.

Différences encore dans la nature des produits fabriqués. Cinq ou six usines ne produisent que de la fonte, d'autres ne produisent que de l'acier Martin, d'autres uniquement de l'acier électrique.

Les possibilités de laminage d'une même usine sont

presque toujours limitées à certaines catégories de produits. Rares même sont les usines qui peuvent fournir toutes les dimensions d'un même produit. Certains profils ou certaines qualités de métal, protégés souvent par des brevets, ne peuvent être livrés que par une seule usine de dimensions parfois très modestes. Toutes choses qui sont autant d'obstacles à la libre attribution des commandes par les comptoirs de vente.

Différences également dans la destination donnée aux produits fabriqués, certaines usines effectuent dans des ateliers annexes des opérations : forgeage, étirage, laminage à froid, etc... qui ne relèvent pas de la sidérurgie. Les produits « dénaturés » par leur passage dans ces ateliers échappent au contrôle des comptoirs ; mais ceux-ci doivent s'efforcer de saisir les produits sidérurgiques livrés aux ateliers en question ; il serait vain en effet de chercher à régulariser la concurrence sur le plan des produits sidérurgiques si celle-ci pouvait être reportée sur les produits dénaturés. Le problème, dont nous montrerons l'importance non négligeable en indiquant que les usines sidérurgiques dénaturent elles-mêmes 10 % environ de l'acier qu'elles produisent, présente une difficulté particulière dans le cas des usines (il y en a cinq ou six) qui livrent à leurs ateliers de dénaturation la totalité des produits sortis de leurs laminoirs et cela d'autant plus que ces produits, adaptés aux besoins particuliers des usines en question, ne répondent parfois à aucune norme et n'ont pas d'équivalents sur le marché des produits sidérurgiques.

Différences aussi dans la politique et l'organisation commerciale. Les commandes d'un produit déterminé ne conviennent pas également bien à toutes les usines susceptibles de livrer ce produit. Certaines, les transformateurs notamment, sont plus aptes à exécuter les petites commandes et s'adressent de préférence à une clientèle locale ; les autres recherchent au contraire les gros tonnages, quitte à avoir une clientèle largement répartie sur l'ensemble du territoire. Un certain nombre d'usines se sont, par ailleurs, adjoint des « dépôts » qui jouent le rôle de marchands de fer. Les livraisons faites à ces dépôts, livraisons qui représentent normalement 6 à 8 % des livraisons totales d'aciers de l'ensemble des usines, doivent tomber sous le contrôle des comptoirs faute de quoi les usines qui possè-

dent des dépôts pourraient faire renaître la concurrence en faisant pratiquer par ces derniers des prix suffisamment bas.

Différences enfin dans la situation géographique. La carte que l'on trouvera en annexe, et que nous devons à l'obligeance du Comptoir Français des Produits Sidérurgiques, montre comment les usines sont dans l'ensemble groupées par bassin. Il existe inévitablement entre les usines d'un même bassin des tendances et des intérêts communs qui, s'opposant d'un bassin à l'autre, risquent de créer des antagonismes au sein des comptoirs ; c'est ainsi que les grandes usines des bassins de l'Est sont orientées vers les productions massives tandis que celles du bassin de la Loire, qui doivent faire venir de très loin leur minerai, portent leurs efforts sur les fabrications de qualité.

Les différences multiples que nous venons de relever ont leurs répercussions sur les prix de revient ; ceux-ci sont, en principe, plus réduits pour les grandes usines que pour les petites et notamment que pour les transformateurs ; de même, ils sont toujours, en principe, également plus réduits pour les usines qui trouvent sur place le minerai que pour celles qui sont installées sur le charbon (un haut-fourneau peut consommer jusqu'à trois tonnes environ de minerai pour une tonne de coke).

Ces différences de prix de revient ne constituent pas, tant s'en faut, le moins délicat des problèmes que les comptoirs ont à résoudre.

Un examen rapide des grandes catégories d'acheteurs de produits sidérurgiques, Marchands de fer, Compagnies de chemin de fer, Administrations telles que les Arsenaux, les Ports et les Services des Ponts et Chaussées, Entreprises relevant d'industries diverses, etc..., va maintenant nous montrer dans quelle mesure il est possible de faire accepter l'intervention des comptoirs à la clientèle.

Les marchands de fer, nous l'avons dit, revendent au détail les produits sidérurgiques qu'ils achètent aux usines productrices. Leurs prix de vente sont plus élevés que ceux que pratiquent les usines sidérurgiques, car les marchands de fer doivent tenir compte de leurs frais de magasinage et de la perte d'intérêt qu'ils subissent sur le prix de leurs marchandises en stock et s'assurer une certaine marge bé-

néficiaire. En contre-partie, les marchands de fer livrent immédiatement les produits qu'ils ont en magasin et peuvent fournir des quantités de métal aussi petites que l'acheteur le désire, pourvu qu'il s'agisse de profils et de nuances courants. Les usines, au contraire, n'acceptent que les commandes d'une certaine importance et demandent un certain délai pour les exécuter. Les comptoirs doivent naturellement avoir le souci de s'entendre avec les marchands de fer pour éviter que ceux-ci ne se fassent une concurrence qui les amènerait à réduire à l'excès leurs prix de revente, attirerait à eux des consommateurs de produits sidérurgiques qui s'adressent normalement aux usines productrices et contraindrait les comptoirs à baisser leurs propres prix.

Les comptoirs n'ont par ailleurs que des raisons de chercher à se maintenir en bons termes avec les compagnies de chemin de fer et les transporteurs en général. Les produits sidérurgiques constituent dans l'ensemble une marchandise essentiellement pondéreuse ; leur acheminement, depuis les usines et jusqu'aux lieux de livraison, nécessite des moyens considérables et les frais de transport ont une incidence importante sur les prix auxquels les produits livrés reviennent en définitive aux acheteurs.

Les Administrations, de leur côté, sont, en ce qui concerne les clauses à insérer dans les marchés qu'elles passent avec leurs fournisseurs, liées, sur un certain nombre de points tels que le respect des délais de livraison et le contrôle de la qualité des produits livrés, par des textes auxquels il ne leur est pas possible de déroger. En formulant des prétentions qui ne cadreraient pas avec ces textes, les comptoirs provoqueraient des conflits insolubles.

Enfin, parmi les industries consommatrices de fonte et d'acier, certaines, comme l'industrie automobile et l'industrie du tube sans soudure, sont suffisamment puissantes pour édifier des hauts-fourneaux et des aciéries si elles le jugeaient nécessaire et se fournir elles-mêmes le métal qu'elles utilisent. Les comptoirs ne peuvent donc que faire preuve à leur égard d'une grande modération. Il existe dans d'autres industries des ententes solidement constituées ; ces ententes, dont certaines ont disparu depuis l'instauration d'une économie dirigée, mais sont appelées à renaître avec le retour à la liberté, permettent aux industriels intéressés d'opposer aux décisions des comptoirs de vente de produits

sidérurgiques une résistance dont ceux-ci ne peuvent pas ne pas tenir compte.

En définitive, si les comptoirs de vente de produits sidérurgiques n'ont pas de raison de ne pas parvenir à se faire tolérer par la clientèle, il ne leur est certainement pas possible de plier celle-ci sous une loi d'airain comme on a, d'une manière générale, reproché aux ententes de producteurs et aux comptoirs de vente de vouloir le faire (1).

Après avoir, dans la première partie du présent chapitre, cherché à expliquer pourquoi les comptoirs que nous avons passés en revue au chapitre précédent se sont constitués et pourquoi leur existence n'a pas été exempte de vicissitudes, nous nous sommes demandés comment ces comptoirs ont pu fonctionner. Nous n'avons trouvé aucun obstacle majeur à ce fonctionnement ; nous avons vu cependant qu'ils avaient à résoudre des problèmes nombreux et délicats. Nous allons, dans les chapitres qui suivent, passer en revue les solutions qui ont été données à ces problèmes dont la connaissance nous permettra de nous rendre compte des services annexes qu'à côté de leur rôle principal de régulateurs de la concurrence dans les périodes de crise, les comptoirs de vente de produits sidérurgiques rendent, notamment dans les périodes de pénurie comme celle où nous sommes entrés après l'armistice de juin 1940 et où nous nous trouvons encore.

---

(1) L. de Launay - op. cit. page 1.

CHAPITRE III

LE COMPTOIR SIDERURGIQUE DE FRANCE

Le Comptoir Sidérurgique de France (nous l'appellerons, par abréviation, le C.S.F.) a été, on s'en souvient, constitué en 1919 en même temps que deux autres Comptoirs Métallurgiques, le Comptoir des Tôles et Larges-Plats et le Comptoir des Fontes Hématites. Ces Comptoirs, et ceux d'avant-guerre, le Comptoir de Longwy et le Comptoir d'Exportation des Fontes de Meurthe-et-Moselle, qui avaient repris leur activité une fois la paix venue, disparurent dès 1922. Le C.S.F. continua néanmoins d'exister en tant que personne morale, se livrant à des études diverses pour le compte des usines qui l'avaient constitué. Il retrouva une activité commerciale en 1926, car il fut chargé de gérer les différents comptoirs de vente de produits sidérurgiques en acier qui se constituèrent à partir de cette époque.

Nous avons vu dans quelle situation précaire ces comptoirs furent placés par la crise de 1930. Ils étaient cependant, en apparence tout au moins, solidement constitués. Le contrôle du respect des quantums alloués à chaque producteur s'exerçait dès la prise des commandes, lesquelles étaient, dans de nombreux cas, attribuées aux producteurs par les comptoirs eux-mêmes. Cette modalité de fonctionnement est essentielle et peut seule garantir une certaine pérennité aux cartels. On conçoit, en effet, que lorsque le contrôle n'est effectué que sur les livraisons, un producteur donné peut, sans que ses confrères en soient avertis, prendre une avance considérable. Lorsqu'il lui est demandé d'acquitter les soultes qui sanctionnent son avance et de ralentir la cadence de ses livraisons pour ajuster celles-ci à ses droits, il ne manque pas d'être tenté de s'y refuser pour éviter d'obérer sa situation financière et de porter préjudice à ses clients en allongeant ses délais de livraison. C'est ainsi que s'amorce la rupture des Ententes et des Comptoirs qui ne disposent pas de bureau de vente ou qui ne contrôlent pas les com-

mandes enregistrées par leurs adhérents. Les Comptoirs qui se constituèrent à partir de 1926 disposaient par ailleurs d'un certain nombre de sanctions pour faire respecter la réglementation qu'ils avaient édictée. Les tonnages livrés par les producteurs en excédant de leurs droits faisaient l'objet de pénalités ; les producteurs qui refusaient d'exécuter une commande attribuée par un comptoir voyaient leurs droits de livraison diminués d'office du tonnage repoussé ; de même, ceux dont les livraisons de produits en comptoirs étaient insuffisantes, s'exposaient à voir leurs quantums définitivement réduits.

L'existence d'un certain nombre d'usines dissidentes n'était par ailleurs pas un obstacle insurmontable à la marche des comptoirs en question. Les Aciéries du Bassin de la Loire n'y avaient pas adhéré, mais, nous l'avons dit, ces Aciéries produisent surtout des aciers spéciaux et leur concurrence, en raison notamment des prix de revient élevés de leurs fabrications, n'était guère à craindre. On notait également la dissidence de certaines petites aciéries et de certains transformateurs qui eux non plus n'étaient pas des concurrents redoutables en raison de leur capacité de production restreinte.

Mais les décisions relatives au fonctionnement de ces comptoirs étaient prises par les producteurs eux-mêmes. Ceux-ci se réunissaient périodiquement dans chaque comptoir en « conférence générale des contractants ». Ces conférences statuaient à une majorité qui était en principe celle des deux tiers. Telle grande usine qui se trouvait dans la minorité pouvait dès lors, en menaçant de se retirer d'un comptoir faire craindre sa chute et paralyser l'application des décisions prises. Certaines difficultés avaient bien été aplanies au moyen d'arbitrages, mais les compromis qui avaient précédé ces arbitrages comportaient dans bien des cas des clauses de réserve par le jeu desquelles les décisions des arbitres pouvaient toujours être remises en question.

En présence de cette situation et dans les circonstances que nous avons relatées au chapitre premier, les usines qui avaient adhéré aux comptoirs furent amenées à prendre en janvier 1932 l'engagement solennel d'accepter le règlement par voie d'arbitrage de tous les litiges qui pourraient survenir entre elles. Il fut, à cette fin, créé un collège per-

manent de trois arbitres dont les décisions étaient sans appel et qui reçut en outre la mission délicate de fixer pour chacun des groupes de produits faisant l'objet d'un comptoir (Demi-Produits, Laminés Marchands, Poutrelles, etc...) les quantums des usines adhérentes.

La convention qui intervint en novembre 1935, une fois les Comptoirs de 1932 venus à expiration, étendit encore les attributions des arbitres, lesquels eurent notamment la charge de rédiger les statuts des divers comptoirs relevant du C.S.F. Les arbitres conservaient toute leur liberté d'appréciation, la convention de 1935 fixait en outre un certain nombre de règles de procédures concernant notamment les conditions dans lesquelles les parties en litige devaient être appelées à exposer leurs points de vue. Elle autorisait les contractants à demander, dans certaines conditions et sous certaines réserves, une révision des sentences arbitrales, révision à laquelle d'ailleurs les arbitres étaient invités par avance à procéder d'eux-mêmes en cas de besoin. Un certain nombre d'usines firent par ailleurs insérer dans la convention des dispositions particulières qui limitaient à leur égard les pouvoirs des arbitres.

Tel quel, l'arbitrage assura, de 1932 à 1935 et surtout de 1935 à la guerre, un fonctionnement satisfaisant des comptoirs. Ce que nous savons des caractères particuliers de l'industrie sidérurgique nous permet d'en trouver les raisons ; les usines sidérurgiques constituaient un groupe trop nombreux et au sein duquel des intérêts trop divers se manifestaient pour que les décisions puissent toujours être prises d'un commun accord ; ce groupe demeurait malgré tout suffisamment restreint pour qu'il fut possible de trouver des personnalités susceptibles d'être désignées à l'unanimité comme arbitres.

Les conférences générales des contractants qui fonctionnaient avant 1932 subsistèrent mais leurs attributions furent naturellement plus réduites. Elles assumèrent toutefois la tâche importante de fixer les prix de vente et d'établir les barèmes sur la base desquels s'effectuait le règlement des usines.

Les accords relatifs à l'Entente Internationale de l'Acier avaient par ailleurs conduit en 1926 et en 1930 à déterminer des quantums généraux couvrant la totalité des livraisons d'acier. L'idée fut reprise et précisée en 1932 sous la forme

d'une convention réglant le fonctionnement intérieur du Groupe Français de l'Entente Internationale de l'Acier, puis en 1936 sous la forme d'un règlement élaboré par le collège arbitral pour le fonctionnement de l'Entente Française de l'Acier. Des situations d'avance et de retard étaient établies sur la base des quantums généraux fixés par les arbitres. Les avances que faisaient apparaître ces situations étaient sanctionnées pour partie par des pénalités et pour partie par l'obligation, mise à la charge des usines en avance, de recevoir des tonnages de demi-produits à leur livrer par les usines en retard ou encore par des virements de tonnages de demi-produits, de poutrelles, de laminés marchands et de tôles, virements qui venaient diminuer les droits des usines en avance dans les comptoirs relatifs à ces produits.

La convention de 1935 comportait en outre des clauses concernant la production des Fontes (interdiction faite aux usines de fabriquer des qualités qu'elles ne produisaient pas jusqu'alors, fixation des quantums en liaison avec les Comptoirs de Vente de Fontes qui existaient à l'époque, etc...), clauses qui vinrent circonscrire plus étroitement encore les possibilités de concurrence entre producteurs.

Les statuts des Comptoirs particuliers aux différentes catégories de produits délimitaient avec soin les échantillons et les qualités qui demeuraient exclus du contrôle du C.S.F. Les autres échantillons et qualités étaient dans certains cas divisés en deux catégories :

1°. — les produits en « contrôle complet » pour lesquels les commandes étaient, suivant le cas, négociées par le Comptoir lui-même, par ses agents ou par les usines sous le contrôle du Comptoir,

2° — les produits en contrôle restreint pour lesquels les commandes étaient négociées par les usines elles-mêmes en dehors de toute intervention du Comptoir. Les produits en contrôle restreint étaient généralement, soit des produits qui n'étaient fabriqués que par une seule usine ou un nombre très restreint d'usines, soit des produits qui étaient incorporés dans des ouvrages vendus à des tiers ou qui étaient livrés à des ateliers de dénaturation appartenant à l'usine productrice afin d'y subir des opérations ne relevant pas de la sidérurgie.

Les statuts des différents Comptoirs précisaient également les modalités relatives à la facturation des tonnages livrés par les usines : établissement des factures par les usines sous le contrôle du Comptoir et encaissement par ce dernier, ou encore facturation et encaissement par les usines elles-mêmes.

Chaque Comptoir avait son barème de prix de vente. Par mesure de simplification il avait été fixé dans chaque Comptoir un prix de base Thomas et un prix de base Martin valable en principe pour tous les produits relevant du Comptoir considéré. Le prix de chaque produit se déduisait du prix de base en ajoutant à ce dernier :

— des majorations correspondant à la qualité du métal,
— des majorations correspondant à la forme et aux dimensions du profil et à la longueur des barres,
— et des majorations pour sujétions diverses telles que dressage des barres, bottelage, étiquetage, etc...

Il importait que le prix auquel un produit déterminé revenait en définitive à l'utilisateur fût indépendant de l'usine à laquelle la commande de ce dernier était attribuée. Ce résultat aurait été obtenu en vendant les marchandises « franco destination ». Mais la vente « franco » amène l'expéditeur à faire l'avance des frais de transport et l'expose à supporter les risques du transport s'il n'a pas fait les réserves nécessaires lorsque le contrat de vente est intervenu.

Un procédé plus ingénieux fut utilisé par les Comptoirs :

— les marchandises étaient expédiées au client en port dû (le client acquittait donc à l'arrivée de la marchandise des frais de port qui étaient fonction de la distance qui séparait ses usines ou ses magasins de l'usine expéditrice),
— le Comptoir ou l'usine intéressée facturait au client, en sus du prix résultant de l'application des barèmes, les frais de transport théoriques d'un point pris comme origine et qui était toujours le même au lieu de livraison (dans la pratique et par mesure de simplification, ces frais de transport étaient pour la plupart des produits remplacés par un forfait appelé « avenant de destination » et qui était le même pour toutes les destinations à l'intérieur d'un même arrondissement),

— le Comptoir ou l'usine remboursait au destinataire, sur la facture, les frais de transport que celui-ci avait acquittés à l'arrivée de la marchandise.

En définitive, on le voit, le client payait, quelle que fût l'usine expéditrice, le prix du barème augmenté de l'avenant du lieu de destination. La condition voulue était donc bien réalisée.

Le C.S.F. ou l'usine, suivant le cas, percevait seulement la différence entre l'avenant du lieu de destination et les frais de transport remboursés au client. Pour une usine déterminée cette différence, qui portait le nom de « parité » variait naturellement d'une destination à l'autre. Les attributions de commande faites par le C.S.F. pouvaient de ce fait être plus ou moins avantageuses. Pour éviter que les usines ne fussent tentées de discuter ces attributions et de refuser les commandes émanant de client à parité peu avantageuse, le C.S.F. avait été amené à déterminer les parités moyennes que les différentes usines auraient réalisées en régime de liberté. Il conservait le bénéfice des parités positives effectivement réalisées, prenait à sa charge les parités négatives et versait aux usines les parités moyennes déterminées comme il vient d'être dit et qui portaient le nom de primes géographiques.

Ceci montre l'attention que les Comptoirs doivent apporter au problème de la rémunération des producteurs s'ils veulent éviter des discussions qui, en se multipliant, risqueraient de mettre leur existence en péril. L'étude de ce problème avait été, nous allons le voir, particulièrement poussée par le C.S.F.

La méthode adoptée consistait à faire masse, chaque année, de toutes les ressources et de toutes les charges et à déterminer, pour chaque catégorie de produit, un prix moyen annuel sur la base duquel les usines étaient réglées. Dans les charges intervenait le montant des factures laissées impayées par la clientèle, tout au moins lorsque ces factures se rapportaient à des livraisons faites en exécution de commandes attribuées par le C.S.F., ce qui revient à dire que pour ces commandes, le C.S.F. était ducroire vis-à-vis des usines.

On avait poussé le souci d'équité au point de déterminer, à côté des barèmes donnant les majorations de prix

applicables à la clientèle pour les diverses sujétions susceptibles d'être demandées par elle, des barèmes intérieurs qui serraient de plus près les prix de revient et qui servaient de base à l'établissement des décomptes de règlement des usines.

Enfin, ces dernières ne pouvant naturellement pas attendre la fin de l'exercice pour recevoir les sommes qui leur étaient dues par le C.S.F., ce dernier déterminait chaque mois des prix d'ordre mensuels qui permettaient d'établir des décomptes provisoires et qui n'étaient autres que des prix moyens approchés.

En définitive, les décomptes qui étaient établis séparément pour chaque catégorie de produits, se présentaient de la manière suivante :

Décomptes provisoires.

— L'usine était créditée du prix d'ordre en vigueur au moment de l'expédition pour le produit de base,

— L'usine était débitée de la commission pour la couverture des frais généraux du Comptoir,

— Lorsque la facturation et l'encaissement avaient été assurés par l'usine elle-même, cette dernière était débitée des sommes que le Comptoir aurait facturées si la vente avait été faite par lui-même, compte tenu des ristournes et bonifications qu'il aurait éventuellement consenties à l'acheteur, mais en substituant le produit de base aux échantillons effectivement livrés.

Décomptes définitifs.

Le prix définitif comprenait les éléments suivants :

1° — Le prix moyen définitif du produit de base,

2° — Les majorations diverses fixées par le Règlement intérieur du comptoir considéré,

3° — La prime géographique,

4° — Eventuellement les rabais faits à la clientèle pour ventes de produits de choix inférieur.

Le calcul des prix moyens définitifs annuels faisait notamment intervenir :

— à l'actif :

a) le montant, parité comprise, des factures à la clientèle après déduction des impayés,

b) le montant des débits des décomptes provisoires, abstraction faite de la commission pour frais généraux,

c) les indemnités, pénalités et rabais supportés par les usines.

— au passif :

a) les diverses majorations fixées par le règlement intérieur du comptoir considéré et qui étaient versées aux usines,

b) les primes géographiques,

c) les frais généraux du comptoir.

Tels étaient les pricipaux rouages et l'essentiel du mécanisme intérieur du C.S.F. Pour assurer le fonctionnement de ces rouages et de ce mécanisme, ce dernier disposait d'une équipe de contrôleurs qui visitaient périodiquement les usines et procédaient à une vérification minutieuse de leurs livres. Ces contrôleurs purent acquérir une très grande expérience et contribuèrent, pour une part qui ne fut certainement pas négligeable, à assurer la stabilité des Comptoirs.

Mais les efforts du C.S.F. auraient été vains s'il avait laissé subsister entre les marchands de fer une concurrence qui aurait avili les prix au départ des magasins et l'aurait contraint de réduire ses propres prix. Des accords intervinrent dans le courant de l'année 1932 entre le C.S.F. et les organisations de marchands de fer. Ces accords portaient sur la fixation des prix de magasin. Le C.S.F. s'engageait à consentir aux marchands de fer qui respecteraient les prix résultant de ces accords, divers rabais et notamment des bonifications, d'autant plus élevées que les tonnages achetés en cours d'année étaient plus importants (bonifications annuelles de tonnage). Mais on sait combien, d'une manière générale, sont fragiles les ententes dans lesquelles les clauses de prix ne sont assorties d'aucune mesure de contingentement de la production ou des livraisons. En fait, les accords de 1932 ne furent guère respectés et le C.S.F. finit par abandonner, au début de 1935, tout essai de réglementation du commerce des produits sidérurgiques.

Les conversations reprirent à la demande du Ministère du Commerce après la signature de la convention de 1935 ; elles aboutirent, en juillet 1936, à la mise sur pieds d'un statut d'organisation du commerce sidérurgique. Ce statut

prévoyait la fixation des prix de magasin en accord avec le C.S.F. Ce dernier remettait en vigueur les avantages consentis aux marchands de fer dans le régime de 1932 ; pour ne pas concurrencer les marchands de fer, il s'engageait par ailleurs à appliquer des prix légèrement majorés aux clients qui ne commandaient annuellement que de faibles tonnages et qu'il était rationnel de laisser s'approvisionner auprès des marchands de fer. Mais l'innovation la plus importante du statut de 1936 était un contingentement des marchands de fer par le jeu duquel ceux-ci ne pouvaient pas avoir la tentation de consentir des rabais occultes à leurs clients, afin d'accroître le volume de leurs ventes au détriment de leurs confrères. Ce contingentement s'exerçait sur les sorties de magasin pour les grands marchands de fer, sur les tonnages d'acier reçus pour les marchands de fer de moindre importance, ce qui offrait moins de sécurité, mais simplifiait les opérations de contrôle. Ces opérations étaient assurées par les organisations régionales de marchands de fer, à la disposition desquelles le C.S.F. mettait ses contrôleurs. Il semble que le statut de 1936 ait donné satisfaction au C.S.F. comme aux marchands de fer et son fonctionnement ne prit fin qu'avec la guerre de 1939.

Cette dernière amena, comme nous l'avons dit, des modifications assez profondes dans les règles de fonctionnement du C.S.F. Il fut tout d'abord décidé, le 15 septembre 1939, que le C.S.F. négocierait lui-même toutes les commandes, autrement dit, qu'il deviendrait vendeur unique pour toutes les catégories de produits. Cette modification ne pouvait être que progressivement réalisée ; elle supposait en effet que le C.S.F. prenne à son compte les agents que les usines s'étaient précédemment attachés. Mais la qualité de vendeur unique devait permettre au C.S.F. d'avoir une vue très complète des besoins exprimés par les utilisateurs et, grâce à sa connaissance des programmes de fabrication des usines, de faire des attributions de commandes aussi rationnelles que possible, et de tirer tout le parti souhaitable des possibilités de production du pays. En application d'un décret du 20 septembre 1939, le C.S.F. fut par ailleurs rattaché au Ministère de l'Armement. Des contacts étroits s'établirent avec ce Ministère, et le C.S.F. eu notamment la charge de régler les priorités d'exécution des commandes en se conformant aux directives de l'Administration.

Le cours des événements militaires ne permit malheureusement pas au C.S.F. de rendre tous les services que les Pouvoirs Publics auraient pu attendre de lui au cours des hostilités, et nous allons voir au chapitre suivant comment le régime des ventes de produits sidérurgiques dut être plus complètement encore remanié pour permettre de faire face à l'extrême pénurie qui se manifesta après les événements militaires de 1940.

CHAPITRE IV

LE COMPTOIR FRANÇAIS DES PRODUITS SIDERURGIQUES

Nous avons très rapidement indiqué au Chapitre premier dans quelles circonstances et pour quelles raisons le Comité d'Organisation de la Sidérurgie a été amené à provoquer, à la fin de l'année 1940, la création d'un nouveau comptoir qui prit le titre de Comptoir Français des Produits Sidérurgiques (nous l'appellerons par abréviation « C.P.S. » dans ce qui va suivre).

Les attributions du C.P.S. ont été définies dans une des premières décisions du Comité d'Organisation de la Sidérurgie. Nous les indiquons ci-après :

1° — s'assurer que les commandes et les livraisons de produits sidérurgiques satisfont aux décisions de la Section « Fonte, Fers et Aciers » de l'Office Central de Répartition des Produits Industriels ;

2° — effectuer (ou contrôler) les ventes des produits sidérurgiques ;

3° — répartir les commandes entre les usines selon les programmes arrêtés par le Comité ;

4° — contrôler l'exécution des commandes et des livraisons ;

5° — établir (ou contrôler) les factures et, s'il y a lieu, les encaisser ;

6° — retenir (ou percevoir) des redevances, notamment pour faire face à ses dépenses administratives, ou aux charges pouvant résulter des péréquations, compensations, subventions ou bonifications ;

7° — étudier les questions concernant les barèmes de prix ;

8° — négocier avec les Administrations publiques ou privées, les organismes professionnels, les négociants en produits sidérurgiques, les consommateurs de produits sidérurgiques pour tout ce qui concerne l'application des cahiers des charges, les conditions de fabrication, de livraison, de transport, de paiement ou autres du même ordre.

Nous examinerons en détail par la suite chacune de ces attributions. Précisons sans plus attendre que l'activité du C.P.S. a été dès l'origine étendue à tous les produits sidérurgiques : gueuses de fonte, lingots d'aciers obtenus à partir de l'un quelconque des appareils de production que nous connaissons, produits ayant subi des opérations de laminage à chaud et éventuellement des opérations annexes que l'on considère comme relevant de la sidérurgie, cisaillage, perçage de trous, ondulations à la presse pour les tôles, étamage, galvanisation, peinture, etc... Ces produits ont été groupés de la manière suivante au sein du C.P.S. :

— d'une part, tous les aciers qui ne sont pas des aciers spéciaux (on les a appelés par abréviation les « aciers »,

— d'autre part les fontes,

— ensuite le fer blanc et le fer noir (on appelle ainsi de minces feuilles de métal généralement destinées à la fabrication d'emballages, de boîtes métalliques, de boîtes de conserve, etc..., et qui peuvent être livrées, soit étamées — fer blanc, soit nues — fer noir),

— enfin les aciers spéciaux.

On distingua, toutefois, en ce qui concerne ces derniers, les aciers spéciaux au carbone et les aciers spéciaux alliés, c'est-à-dire les aciers spéciaux contenant une proportion notable d'éléments nobles tels que nickel, chrome, etc... On admit que pour les aciers spéciaux alliés, toutes les opérations commerciales pouvaient continuer à être faites par les usines ; ces aciers ne tardèrent pas à être retirés de la compétence du C.P.S. et le Comité d'Organisation de la Sidérurgie créa, pour suivre les questions les concernant, un Département des Aciers Spéciaux Alliés.

Il est à peine besoin de souligner combien l'autorité du C.P.S. s'est trouvée solidement assise grâce à la gamme

étendue des produits qui ont été placés sous son contrôle. Les diverses réglementations qu'il a été chargé de faire appliquer et les dispositions qu'il a été amené à prendre n'ont en effet pratiquement pas pu être tournées par le report de certaines fabrications sur d'autres ou par la dissimulation de certains produits sous une dénomination inexacte. Nous avons d'ailleurs déjà souligné l'intérêt qu'un contrôle aussi étendu que possible présente pour la stabilité des comptoirs, mais nous avons vu que les prédécesseurs du C.P.S. n'ont jamais pu aller aussi loin que lui à cet égard.

Toutes les usines sidérurgiques ont été rattachées au C.P.S. et il n'y a plus eu d'usines dissidentes ni, en principe, d'usines bénéficiant de dispositions particulières. Nous disons « en principe » car, tant que dura l'occupation, l'existence de zones soumises à des régimes différents vint, sur le plan géographique, limiter le domaine d'activité du C.P.S. Parmi ces zones, celle que constituaient les départements de la Moselle, du Haut-Rhin et du Bas-Rhin échappait totalement au contrôle du C.P.S. comme d'ailleurs à celui des autorités françaises. Le C.P.S. ignorait, par ailleurs, au début tout au moins, les commandes passées par les utilisateurs des départements du Nord, du Pas-de-Calais, des Ardennes et de Meurthe-et-Moselle aux usines situées dans ces départements.

Le C.P.S., comme d'ailleurs le Comité d'Organisation de la Sidérurgie, le Répartiteur des Fontes, Fers et Aciers et les autorités françaises, multiplia les efforts pour essayer de rétablir une unité que l'occupant avait voulu faire disparaître ; quelques résultats qui, il est vrai, paraissent aujourd'hui bien modestes, purent être obtenus. En février 1942, le contrôle du C.P.S. fut étendu à toutes les commandes émanant des utilisateurs des Ardennes et du Nord de la Meurthe-et-Moselle (bassin de Longw) ; en septembre 1942, cette même extension fut réalisée pour les commandes émanant des utilisateurs du Sud de la Meurthe-et-Moselle (bassin de Nancy). Les commandes passées pour les utilisateurs du Nord et du Pas-de-Calais aux usines de ces départements continuèrent d'échapper au C.P.S. ; mais ce dernier contrôla les prix auxquels ces commandes étaient traitées ; en effet, à partir de mars 1943, les factures furent établies à son nom et il eut la charge d'en encaisser le montant. Plus tard enfin, en mars 1944, les autorités françaises obtinrent que la ges-

tion des usines du bassin de Nancy fut rendue aux Sociétés françaises qui en étaient propriétaires, ce qui, accessoirement, permit au C.P.S. d'étendre son contrôle à ces usines.

Ces indications étant données, revenons aux attributions du C.P.S. L'expérience des années d'avant la guerre avait montré que le seul moyen de rendre les ententes de producteurs vraiment viables et par suite de régulariser efficacement la concurrence que les producteurs peuvent être tentés de se faire dans les périodes de surabondance consistait à centraliser les ventes entre les mains d'un comptoir qui n'eut en vue que l'intérêt commun des membres de la profession. En période de pénurie d'autres formes de concurrence apparaissent : concurrence entre les producteurs, dont chacun cherche à s'assurer une partie aussi importante que possible des matières premières disponibles, et concurrence entre les utilisateurs, dont les besoins excèdent les quantités que les producteurs peuvent offrir. Là encore il est apparu qu'un comptoir centralisant toutes les ventes serait l'instrument qui permettrait de régulariser ces diverses formes de concurrence. Les résultats escomptés étaient : l'utilisation rationnelle des matières premières disponibles, l'alimentation convenable des différents utilisateurs, enfin et surtout le maintien des prix au niveau fixé par les Pouvoirs Publics ; ces résultats intéressaient non seulement la sidérurgie, mais aussi toutes les industries consommatrices de fonte, de fer et d'acier et par extension toute l'économie du pays ; le nouveau comptoir devrait donc être avant tout un auxiliaire des Pouvoirs Publics, ce qui ne lui interdisait bien entendu pas de rendre accessoirement des services aux usines sidérurgiques.

Les considérations qui précèdent nous tracent le plan de notre étude du Comptoir Français des Produits Sidérurgiques. En ce qui concerne tout d'abord la centralisation des ventes, la décision du Comité d'Organisation de la Sidérurgie dont nous avons donné plus haut un extrait précisait que le C.P.S. avait la charge :

« d'effectuer (ou de contrôler) les ventes de produits sidé-
« rurgiques ».

Il va de soi que l'on est davantage à l'abri des irrégularités lorsque les ventes sont faites par le comptoir lui-même. Cependant, la nature particulière de certains produits sidé-

rurgiques impose, nous l'avons vu au chapitre II, de laisser, pour ces produits, les clients traiter directement avec les producteurs de leur choix. Dans la pratique, il fut décidé que le C.P.S. vendrait lui-même les aciers et les fontes et qu'il se bornerait à contrôler les ventes de fer blanc et de fer noir et les ventes d'aciers spéciaux au carbone. La décision du Comité d'Organisation de la Sidérurgie précisait encore que le C.P.S. avait la charge :

« de négocier avec les Administrations publiques ou pri-
« vées, les organismes professionnels, les négociants en
« produits sidérurgiques, les consommateurs de produits si-
« dérurgiques pour tout ce qui concerne l'application des
« cahiers des charges, les conditions de fabrication, de livrai-
« son, de transport, de paiement ou autres du même ordre ».

Ces lignes étaient probablement inspirées en partie par des souvenirs du passé. Les comptoirs d'avant-guerre, ainsi que nous le verrons en étudiant les relations avec la clientèle, s'étaient réservé de traiter directement avec les Administrations publiques ; ils avaient par ailleurs eu à mener avec les marchands de fer des négociations longues et difficiles. Le Comité d'Organisation de la Sidérurgie entendait que le nouveau comptoir pût lui aussi traiter directement avec les Administrations publiques et les marchands de fer. En ce qui concerne ces derniers, le problème se trouva d'ailleur simplifié car ils eurent un Comité d'Organisation à qui incomba la charge de régulariser la concurrence entre les marchands de fer et qui, à cette fin, répartit lui-même entre ses ressortissants les droits d'achats alloués par le Répartiteur à la corporation, surveilla les sorties de magasin et contrôla l'application des barèmes ; tâches dont le nouveau comptoir n'eut dès lors pas à s'occuper.

Pour traiter avec les autres clients, les comptoirs d'avant-guerre avaient eu assez largement recours à des agents commerciaux ; ils avaient même, nous le verrons plus tard, laissé dans bien des cas aux usines le soin de recueillir et de lui apporter les commandes. Les lignes que nous venons de citer donnaient en quelque sorte au C.P.S. pouvoir de représenter la profession vis-à-vis de tous les utilisateurs. Le C.P.S. pouvait donc traiter directement avec ces derniers sans faire appel à aucun agent ni recourir à l'entremise des usines. Son autorité s'en trouvait renforcée, mais par contre sa tâche alourdie. En fait, il fut rapidement reconnu

que le C.P.S. pouvait sans danger s'attacher des agents commerciaux ; plus tard, il put même, nous le verrons, laisser aux usines, dans une large mesure, le soin de négocier elles-mêmes les commandes.

Mais, si le contrôle des comptoirs doit s'exercer dès la prise des commandes, il faut naturellement qu'il se poursuive sur toutes les opérations ultérieures. Il fut donc précisé que le C.P.S. devait :

« contrôler l'exécution des commandes et des livraisons ».

A cet égard, le C.P.S. hérita des services de contrôle organisés par son prédécesseur, le Comptoir Sidérurgique de France. L'action de ces services se trouva renforcée par le fait que leurs vérifications portèrent dans chaque usine sur tous les produits sidérurgiques qui y étaient fabriqués.

Tels furent les moyens de centralisation et de contrôle mis sur pieds pour permettre la réalisation des objectifs énumérés plus haut. Le premier de ces objectifs était l'utilisation rationnelle des matières premières disponibles pour la sidérurgie. Ces matières premières faisaient l'objet d'allocations mensuelles dont l'importance était fixée après discussion avec les sections intéressées de l'Office Central de Répartition des Produits Industriels. Dès que l'importance de ces allocations était connue, le Comité d'Organisation de la Sidérurgie dressait des programmes de marche pour ses ressortissants et pouvait alors indiquer pour chacun d'eux des prévisions de production dans les différentes catégories de produits. Le C.P.S. faisait ensuite ses attributions de commandes de manière que les carnets des différents producteurs eussent pour un produit déterminé la même importance relative et puissent, théoriquement du moins, être exécutés dans le même nombre de mois. On est souvent demeuré jusqu'au dernier moment dans l'incertitude en ce qui concernait l'importance de certaines allocations, celles de combustibles notamment ; les promesses faites par les sections de l'Office Central de Répartition n'étaient par ailleurs pas toujours tenues ; il fallait alors refaire en hâte de nouveaux programmes de marche, prévoir l'arrêt de certaines usines et en remettre éventuellement d'autres en route. Grâce au C.P.S., ces décisions de la dernière heure produisaient toujours leur effet, car au moyen d'annulations et d'attributions convenables de commandes, il parvenait très rapidement à constituer aux usines de nouveaux carnets de commandes.

La connaissance des besoins exprimés par les utilisateurs permettait en outre au C.P.S. d'éclairer le Comité d'Organisation de la Sidérurgie sur l'importance relative des moyens à consacrer à telle ou telle fabrication et sur la nécessité de faire faire en temps voulu une « campagne » à tel producteur qui était seul à fabriquer un produit déterminé.

Le C.P.S., cela va sans dire, s'attachait en outre à respecter les courants commerciaux d'autrefois ; il tenait également compte des préférences marquées par certaines usines, dans le cadre d'un même produit, pour telles dimensions, enfin, il cherchait à attribuer les commandes à des usines aussi proches que possible du lieu de livraison ; préoccupation qui prit une grande importance lorsqu'après la libération la pénurie de moyens de transport se fit sentir avec beaucoup d'acuité.

Le second des objectifs à atteindre était l'alimentation convenable des différents utilisateurs. A cet égard, la section « Fontes, Fers et Aciers » de l'Office Central de Répartition des Produits Industriels émettait des titres de répartition qui, après des répartitions et des sous-répartitions successives parvenaient aux utilisateurs, soit tels quels, soit sous forme de licences d'achat. Certains utilisateurs bénéficiaient en outre de crédits « métal » ouverts à leur nom.

Le C.P.S., nous l'avons vu, avait la charge de :

« s'assurer que les commandes et les livraisons de pro-
« duits sidérurgiques satisfaisaient aux décisions de la Sec-
« tion : « Fontes, Fers et Aciers » de l'Office Central de
« Répartition des Produits Industriels ».

Il collectait les billets-matière et les licences d'achat remis par les utilisateurs à l'appui de leurs commandes et par les usines sidérurgiques pour justifier leurs livraisons à leurs ateliers de dénaturation. Il tenait par ailleurs les écritures relatives aux crédits « métal » dont nous venons de parler. Ces tâches n'appellent pas d'observations particulières, sinon qu'elles représentaient un travail matériel d'autant plus important qu'à certaines époques, notamment après la libération, la Section « Fontes, Fers et Aciers » de l'Office Central de Répartition des Produits Industriels fut amenée à superposer de nouveaux titres de répartition aux billets-matière précédemment émis, ceci afin de réajuster le

volume des droits d'achat aux possibilités réelles de la production.

Enfin, dernier objectif, les prix devaient être maintenus au niveau fixé par les Pouvoirs Publics. Le Comité d'Organisation de la Sidérurgie avait à cet égard prescrit au C.P.S. :

« d'établir (ou de contrôler) les factures et éventuellement « de les encaisser ».

En fait, le C.P.S. n'intervenait dans la facturation que lorsque le prix des produits à facturer avait fait l'objet de la part des Pouvoirs Publics d'une décision d'homologation postérieure à sa création. Une telle décision intervint dès le 1er décembre 1940 pour l'ensemble des produits sidérurgiques de qualité courante ; de nombreuses autres décisions furent prises par la suite en sorte que la presque totalité des produits sidérurgiques contrôlés par le C.P.S. se trouva bientôt officiellement tarifée. Les factures relatives aux produits officiellement tarifés étaient établies à l'en-tête du C.P.S. par lui-même ou, sous son contrôle, par les usines et il en assurait en principe lui-même l'encaissement. Il pouvait dès lors exercer une action extrêmement efficace sur les prix.

Est-ce à dire que cette action aurait à elle seule permis de maintenir les prix au niveau fixé par les Pouvoirs Publics ? Ce n'est peut-être pas certain. Il semble bien en effet qu'une mesure de blocage des prix ne peut être vraiment efficace que si l'on dispose de la production, celle-ci étant réquisitionnée chez les producteurs ou bien vendue par un organisme unique ou par un nombre limité d'organismes et si la totalité de la production fait l'objet d'une répartition entre les utilisateurs. Ces conditions se trouvaient remplies pour les produits sidérurgiques. Elles ne l'étaient pas pour beaucoup de marchandises et de denrées qui ont été taxées par les Pouvoirs Publics et qui ont alors disparu pour devenir l'objet de tractations occultes faites à des prix qui tenaient compte des risques entraînés par le caractère illicite de ces tractations et qui, de ce fait, étaient probablement supérieurs à ceux qui seraient résultés du libre jeu de la loi de l'offre et de la demande.

Le fonctionnement du C.P.S. entraînait naturellement des frais. Ceux-ci étaient couverts par des redevances que le

C.P.S. était chargé de percevoir sur les usines. Les attributions de commandes qu'il faisait d'office à ces dernières pouvaient, pour des raisons diverses, leur être préjudiciables, d'où la nécessité pour lui de procéder à un certain nombre de péréquations.

Les usines n'ayant pas le libre choix de leurs clients, il n'était pas possible de leur laisser supporter les conséquences des défaillances éventuelles de ces derniers ; le C.P.S. prit donc la charge du ducroire, ceci moyennant une redevance supplémentaire perçue uniformément sur toutes les usines.

La prime géographique qui intervenait dans les calculs de prix moyens du Comptoir Sidérurgique de France représentait, en principe, la parité que les usines auraient réalisée si la répartition géographique de leur clientèle n'avait été modifiée par l'intervention des comptoirs. Le C.P.S., après avoir recalculé et éventuellement rectifié ces primes continua à les verser aux usines. En contre-partie, il conserva le bénéfice ou supporta la perte correspondant aux parités positives ou négatives.

Les prix de base des différentes catégories de produits sidérurgiques étaient le résultat d'influences complexes qui s'étaient manifestées dans le passé ; ils reflétaient relativement mal les prix de revient et certains étaient de ce fait plus avantageux que les autres. Les usines pouvant être contraintes de fabriquer des produits jugés par elles moins rémunérateurs que d'autres, le C.P.S. assura à chacune d'elles des prix de base « harmonisés » par rapport aux prix de revient moyen de la profession ; ceci jusqu'au 1er janvier 1944, date à laquelle il fut possible de faire homologuer par les Pouvoirs Publics des prix de vente harmonisés par rapport aux prix de revient.

Enfin, certaines catégories de clients ont droit à des ristournes sur facture ; ceux qui, au cours d'une même année, ont reçu des tonnages supérieurs à certains minima ont droit à des bonifications. L'origine de ces ristournes et de ces bonifications remonte aux années de surabondance. Elles avaient pour but d'amener les clients à développer leurs achats et à prendre certains engagements à l'égard du Comptoir Sidérurgique de France, engagements dont nous avons vu des exemples en étudiant les rapports de ce Comp-

toir avec les marchands de fer. Les ristournes et les bonifications n'ont plus les mêmes raisons d'être dans la période actuelle de pénurie, les Pouvoirs Publics en ont cependant imposé le maintien en application de la règle bien connue du blocage des prix à leur niveau d'avant le 1er septembre 1939. Si les attributions de commande n'avaient pas été faites par les C.P.S., les usines n'auraient accueilli qu'avec prudence les commandes donnant lieu à des ristournes ou susceptibles d'entraîner le paiement de bonifications. Là encore, en en échange d'une redevance qui, pour un produit déterminé, était la même pour toutes les usines, le C.P.S. prit les ristournes et les bonifications à sa charge.

Il était essentiel, avons-nous dit, que le C.P.S. se comportât comme un auxiliaire des Pouvoirs Publics. Il avait été constitué sous la forme d'une société anonyme à capital variable et ses actionnaires, comme ses administrateurs, étaient des sociétés sidérurgiques ou des représentants de ces sociétés, mais le Comité d'Organisation de la Sidérurgie avait sur lui des moyens d'action et de contrôle. Aux termes des statuts du C.P.S., toutes les contestations entre ce dernier et ses actionnaires devaient être soumises à l'arbitrage du Comité d'Organisation de la Sidérurgie ; ces mêmes statuts subordonnaient la constitution du C.P.S. à l'agrément du Comité. Celui-ci n'avait donné son agrément que moyennant un certain nombre de conditions. Les modifications à apporter aux statuts devaient lui être soumises avant d'être présentées à l'assemblée générale, les nominations d'administrateurs ne devenaient définitives qu'après avoir reçu son approbation ; enfin un commissaire désigné par lui devait surveiller en permanence les travaux du C.P.S. Ajoutons que d'après les statuts du C.P.S., ses biens n'étaient pas destinés à produire de bénéfice ; cette expression qui, s'agissant d'une société commerciale, pourrait paraître singulière si le législateur ne l'avait pas lui-même employée dans la loi du 16 novembre 1940 sur les sociétés par action, caractérise bien l'activité désintéressée que devait avoir le C.P.S. Enfin, en application de différents textes (décret du 23 octobre 1940, arrêté du 29 mars 1941), le C.P.S., en tant que groupement percevant des redevances pour la couverture de ses frais généraux était soumis au contrôle financier de l'Etat.

Il n'y avait plus comme avant-guerre de décisions prises à la majorité des voix ou par des arbitres auxquels on s'en

était, d'un commun accord, remis par avance pour le règlement de certaines difficultés. Les usines étaient néanmoins étroitement associées à la vie du C.P.S. A côté des réunions du Conseil d'Administration, qui ne groupaient qu'un nombre nécessairement limité d'administrateurs, et des assemblées générales annuelles, il y avait des réunions trimestrielles des producteurs de chaque catégorie de produits. Des commissions consultatives composées de représentants des usines étudiaient par ailleurs les problèmes particuliers aux différents produits. Enfin des « censeurs » désignés par le Comité d'Organisation de la Sidérurgie parmi les collaborateurs qualifiés des différentes sociétés sidérurgiques examinaient périodiquement la Comptabilité du C.P.S.

On peut se demander d'où venait pour les usines l'obligation d'accepter les règles posées par le C.P.S. Sans doute la loi du 18 août 1940 avait-elle donné en quelque sorte force de loi aux décisions des Comités d'Organisation lorsque ces décisions étaient approuvées par un commissaire désigné par le Gouvernement ; mais rien de tel n'existait pour le C.P.S. Il est vrai qu'il ne prenait pas à proprement parler de décisions, mais seulement des mesures d'application concernant des décisions du Comité d'Organisation de la Sidérurgie. Quoi qu'il en soit, le C.P.S. ne paraît avoir rencontré aucune résistance de la part des usines et l'on n'eut pas besoin de faire du C.P.S. une de ces sociétés « professionnelles » créées par la loi du 17 novembre 1943 et auxquelles l'affiliation pouvait, dans certains cas, être déclarée obligatoire.

L'attitude des usines à l'égard du C.P.S. impliquait qu'elles renonçaient à faire des ventes à des prix illicites en marge des règles de la répartition. On a parfois invoqué, pour justifier de telles ventes, le fait qu'elles portaient préjudice à l'occupant en retirant du circuit normal de la répartition des produits qu'il était dès lors impossible de recenser et qui échappaient de la sorte aux prélèvements de l'ennemi. Cet argument ne s'applique certainement pas aux produits sidérurgiques, car il était facile d'en évaluer la production connaissant l'importance des tonnages de charbon et de coke mis à la disposition de l'industrie sidérurgique. La discipline était au contraire une arme pour les usines, en invoquant, par exemple, l'obligation qui leur était faite de ne livrer que sur le vu de bons de commande

établis ou visés par le C.P.S., et de respecter l'ordre chronologique de l'enregistrement des commandes, les usines avaient un moyen de résister aux pressions qui ont pu être exercées sur elles pour les amener à expédier plus vite les tonnages destinés aux industriels titulaires de commandes allemandes.

Le Comité d'Organisation de la Sidérurgie a fait place, en janvier 1945, à un Office Professionnel de la Sidérurgie ; ce dernier a été dissout par un décret en date du 3 juin 1946 et ses attributions ont été reprises par la Chambre Syndicale de la Sidérurgie ; la répartition des produits industriels est, en application de la loi du 26 avril 1946, assurée maintenant par les Directions Ministérielles ; la structure et les tâche du C.P.S. sont dans l'ensemble restées les mêmes. Un arrêté en date du 15 juillet 1946 a d'ailleurs provisoirement maintenu en vigueur les décisions du Comité d'Organisation et de l'Office Professionnel de la Sidérurgie. L'accroissement de la production a toutefois nécessité une liaison plus étroite entre les usines et le comptoir ; à cet égard, un représentant de ce dernier visite périodiquement les usines et prend note de leur desiderata, notamment en ce qui concerne le genre de commandes qu'elles souhaitent de recevoir pour fonctionner dans des conditions aussi rationnelles que possible. Des problèmes nouveaux, que nous examinerons par la suite, se sont posés et des commissions consultatives spéciales : commissions commerciales, commission des exportations, ont été chargées de les étudier.

Nous avons vu au chapitre précédent quelles étaient la structure et les tâches du Comptoir Sidérurgique de France. Ce que nous venons de dire du Comptoir François des Produits Sidérurgiques fait apparaître d'importantes différences entre ces deux organismes. Ils ont toutefois présenté, l'un et l'autre, une grande stabilité et fait preuve d'une efficacité certaine. Ils ont par ailleurs eu, dans un certain nombre de cas des problèmes analogues à résoudre. L'étude de ces problèmes va maintenant nous permettre de comparer les solutions que chacun des deux Comptoirs leur a données.

CHAPITRE V

LES QUANTUMS ET LES TAUX DE MARCHE

Il est à peine besoin de dire jusqu'à quel point une fixation équitable des quantums alloués à chaque producteur conditionne étroitement la naissance et la vie des ententes industrielles. Mais on devine combien cette fixation est difficile et à quelles discussions elle peut donner lieu. En fait, on ne pût, dans la sidérurgie, mettre un terme à ces discussions que lorsque les usines eurent, en 1932, confié à des arbitres choisis d'un commun accord le soin de fixer les quantums de chacune d'elles.

Nous sortirions du cadre de notre étude en exposant en détail les problèmes que les arbitres eurent à résoudre, nous nous bornerons donc à indiquer les principes qui ont gouverné la fixation des quantums et à donner un aperçu des difficultés auxquelles se heurte l'application de ces principes.

Les arbitres eurent à déterminer non seulement des quantums pour chacun des produits « en comptoir », mais aussi des quantums généraux couvrant la production totale d'acier, que cette production ait servi ou non à élaborer des produits en comptoir. Ces quantums généraux permettaient, nous le rappelons, d'harmoniser la production totale des différentes usines et d'éviter que celles-ci ne délaissent les produits en « comptoir » pour porter leur effort sur les produits non réglementés. Suivant qu'il s'agissait de déterminer les quantums de tel ou tel produit ou les quantums généraux, les arbitres purent faire appel à l'un ou à l'autre, ou à une combinaison de deux méthodes générales qu'on peut appeler la méthode des références et la méthode de l'évaluation des capacités de production.

La méthode des références consiste à choisir une période aussi récente que possible et à allouer aux producteurs des quantums proportionnels aux tonnages livrés par eux

au cours de cette période. Mais il faut tenir compte des circonstances qui ont pu entraîner une réduction de l'activité de certaines usines ; il serait en effet singulièrement injuste de prolonger pour l'avenir les conséquences des grèves locales, des bris de machines dont ces usines ont pu être victimes ou des réfections d'appareils qu'elles ont pu avoir à effectuer au cours de la période de référence.

A l'époque où nous plaçons le début de notre étude, c'est-à-dire en 1932, une difficulté particulière naissait du fait que depuis plusieurs années un certain nombre de produits étaient déjà en comptoir. La nécessité de disposer de statistiques précises interdisait de remonter pour la détermination des références à la période où ces comptoirs n'existaient pas encore ; il fallait donc, à moins d'entériner les quantums en vigueur dans lesdits comptoirs, rechercher ce qu'aurait été en régime de liberté les positions relatives de différents producteurs ce qui, on le conçoit, était une tâche particulièrement délicate.

La méthode de l'évaluation des capacités de production comporte elle aussi des difficultés. Certaines installations peuvent être de création récente et si la méthode est appliquée sans correctif, les usines qui ont réalisé de telles installations se voient attribuer des quantums qui tiennent compte de possibilités de production correspondant à ces installations, ceci sans avoir eu la charge de rechercher les débouchés correspondants.

Pour la détermination des quantums généraux, il dut naturellement être tenu compte des achats de demi-produits de relaminage faits par les usines au cours de la période de référence, achats qui avaient permis d'accroître les livraisons de produits finis sans augmenter corrélativement la production d'acier. On sait, par ailleurs, nous signalons la difficulté à titre d'exemple, qu'il n'est techniquement pas possible de faire descendre la production d'un haut-fourneau donné au dessous d'une certaine limite. Il fut donc nécessaire de prendre certaines mesures en faveur des usines qui ne possédaient qu'un ou deux de ces appareils, par exemple octroi d'un tonnage minimum au dessous duquel ces usines ne pouvaient être contraintes de faire tomber leur production.

Une fois les quantums fixés, il restait à en imposer le

respect. L'idée qui venait tout naturellement à l'esprit était de prévoir des pénalités à mettre à la charge des usines en avance et dont bénéficiaient les usines en retard. Ces pénalités sont cependant la source de bien des difficultés. Trop faibles, elles sont inefficaces ; trop importantes, elles incitent les usines qui les ont encourues à ne pas vouloir les payer, ce qui ne manque pas de provoquer la rupture des ententes. On évita donc dans toute la mesure du possible de faire appel au système des pénalités.

Pour les quantums généraux, on imposa aux usines en avance de recevoir des demi-produits de relaminage fabriqués par les usines en retard, mais ces mouvements de demi-produits risquaient d'entraîner des transports irrationnels et onéreux et l'on admit également que les avances, par rapport aux droits résultant des quantums généraux pouvaient être compensées par des cessions de droits portant sur des produits « en comptoirs ».

Pour ces produits, il était facile en effet de régler l'allure de marche des différentes usines en leur faisant des attributions convenables de commandes. Les avances et les retards relevés en fin d'exercice pouvaient dès lors être, dans la plupart des cas, reportés sans inconvénient sur l'exercice suivant. Les usines furent néanmoins autorisées à procéder entre elles à toutes les cessions de quantums qu'elles jugeaient opportunes. On offrait ainsi aux usines la posibilité d'améliorer leurs prix de revient en concentrant leur production sur un nombre plus limité de produits.

Les transformateurs n'avaient pas été partie aux conventions de 1932 et de 1935. Le Comptoir s'attacha à conclure avec eux des accords qui réglaient leur approvisionnement en demi-produits de relaminage. Aux termes de ces accords, les transformateurs bénéficiaient de ristournes sur le prix de ces demi-produits. Ils s'engageaient en contre-partie à ne pas s'approvisionner auprès d'aciéries dissidentes ou étrangères et à vendre leurs produits laminés aux prix prévus par les barèmes du Comptoir. Ce dernier obtint par ailleurs, moyennant le paiement d'annuités fixées d'un commun accord, l'arrêt des installations de quelques transformateurs.

Depuis 1940, l'allure de marche des usines s'est trouvée réglée par les allocations de matières premières et surtout par les allocations de combustible faites par les organismes

professionnels, Comité d'Organisation, puis Office Professionnel et maintenant Chambre Syndicale de la Sidérurgie.

Différentes considérations ont guidé ces organismes dans leurs répartitions. Ils ont eu le souci d'approvisionner très largement les usines dont les installations ont un bon rendement en combustible. Ils n'ont par ailleurs pas perdu de vue l'importante source d'économie que constitue la rationalisation des fabrications et ils ont cherché à spécialiser chaque usine dans un nombre restreint de catégories de produit. En sens inverse, la pénurie des moyens de transport a pu inciter les organismes professionnels à disperser la production aussi largement que possible afin que les centres industriels puissent trouver sur place le métal dont ils avaient besoin. Enfin des considérations d'ordre social ont toujours conduit à laisser le plus grand nombre possible d'usines en marche, ce qui a revêtu une importance particulière aux époques où l'occupant faisait peser sur les travailleurs la menace permanente de la déportation.

Il ne pouvait pas être possible de respecter en même temps les quantums que les usines avaient avant la guerre au sein du Comptoir Sidérurgique de France. On ne pouvait pas non plus conserver pour les usines qui n'avaient pas adhéré à ce comptoir la même relativité des taux de marche qu'avant la guerre. L'équité commandait d'accorder des compensations financières aux usines dont les taux de marche avaient subi les réductions les plus fortes, compensation dont les usines les plus favorisées devaient normalement supporter la charge ; les arrêtés qui, depuis 1940, ont fixé les prix successifs des produits sidérurgiques ont à cet égard autorisé les organismes professionnels énumérés ci-dessus à procéder entre leurs ressortissants à toutes les compensations rendues nécessaires par la disparité trop grande des taux de marche.

Au problème de l'approvisionnement en combustible s'est ajouté pour les transformateurs celui de l'approvisionnement en demi-produits de relaminage. La plupart d'entre eux ont été maintenus en activité, mais les organismes professionnels ont dû se pencher à plusieurs reprises sur leurs situations financières et prendre un certain nombre de mesures en leur faveur.

Le Comité d'Organisation de la Sidérurgie subordonna à son autorisation préalable l'achèvement des installations

en cours et la création d'installations nouvelles. Il interdit également aux usines de produire des catégories de produits sidérurgiques qu'elles n'avaient pas fabriqués de 1936 à 1939 ; l'interdiction était naturellement d'autant plus sévère que les catégories en question étaient plus étroitement délimitées. La délimitation et la division des catégories furent particulièrement poussées pour les aciers spéciaux, en sorte que les usines qui avaient produit de tels aciers avant guerre se sont trouvé protégées contre la concurrence qui aurait pu leur être faite par certains producteurs attirés vers ces aciers par le souci de bénéficier d'une réglementation moins sévère et de livrer sur le marché des produits plus rémunérateurs. Cette tendance devait d'ailleurs être d'autant plus freinée que l'économie française avait surtout besoin d'aciers courants et qu'il avait fallu demander aux usines du bassin de la Loire de renoncer partiellement aux fabrications d'aciers spéciaux qui sont leur spécialité pour s'orienter vers la production d'aciers de qualités courantes.

On peut voir en définitive que les solutions données au problème des taux de marche ont été sensiblement différentes dans les années d'abondance et dans les années de pénurie. Mais les préoccupations essentielles sont incontestablement restées les mêmes.

Le souci d'économiser les transports n'a pas cessé de se manifester au cours des périodes sur lesquelles porte notre étude. Les comptoirs offrent à cet égard de réelles possibilités. Ils font leurs attributions de commande en recherchant le minimum de frais de transport pour l'ensemble des livraisons à effectuer et les résultats de cette recherche conditionnent les programmes de production de chaque usine, surtout lorsqu'il s'agit de produits pondéreux comme les fontes.

Le désir de rationaliser les fabrications se rencontre aussi bien avant que pendant et depuis la guerre. Les rationalisations ne sont pas sans danger car elles enlèvent aux usines une partie de leur souplesse de marche ; mais, grâce aux statistiques détaillées qu'ils peuvent fournir, les comptoirs permettent de ne rationaliser qu'à bon escient et la masse de commandes dont ils disposent peut, grâce à des attributions judicieuses, pallier le manque de souplesse des usine rationalisées.

On peut noter enfin qu'une place appréciable a toujours été faite aux transformateurs ; ceux-ci n'ont été dans quel-

ques cas, nous l'avons vu, mis à l'écart de la production que moyennant des indemnités compensatrices fixées en accord avec eux. Les transformateurs sont cependant, en général, moins bien équipés que les usines productrices et l'on pourrait dès lors être tentés de trouver dans l'attitude que les comptoirs d'avant et d'après la guerre ont adoptée à l'égard des transformateurs un sujet de critique à adresser à ces comptoirs. On donne en effet comme un des avantages des régimes de libre concurrence le fait qu'ils provoquent l'élimination des usines mal équipées ou dont le rendement est insuffisant.

A la vérité, cette élimination ne se produit pas toujours. Les sociétés qui possèdent de telles usines peuvent certes tomber en faillite ; mais leurs installations sont alors rachetées dans de bonnes conditions par d'autres sociétés qui peuvent, avec des charges financières moins lourdes, soutenir la concurrence des producteurs plus puissants et mieux outillés.

Quoi qu'il en soit, le maintien en activité des transformateurs, en période de pénurie comme en période de surabondance, se justifie par ailleurs par un certain nombre de considérations qui ont trait à leurs caractères particuliers.

En période de pénurie, le laminage des paquets de ferraille, qui est la spécialité d'un certain nombre de transformateurs et qui ne nécessite que peu de combustible, constitue un appoint de production qui ne doit pas être négligé. En période d'abondance, les transformateurs s'adaptent mieux que les grands producteurs aux mouvements de la production ; ils emploient moins de spécialistes et peuvent, quand il le faut, recruter plus aisément du personnel ; leur effectif réduit, quand il doit être en partie licencié, a des chances de retrouver du travail sur place.

Enfin les transformateurs, dont les installations sont moins mécanisées que celles des grands producteurs, se trouvent avantagés par rapport à ces derniers lorsqu'il s'agit d'exécuter des commandes comportant de nombreux profils et de nombreuses dimensions avec de faibles tonnages pour chaque profil et chaque dimension.

Nous avons, au cours du présent chapitre, relevé de grandes analogies entre des régimes issus de circonstances profondément différentes. Ces analogies méritaient d'autant plus d'être signalées que nous en retrouverons d'autres exemples par la suite.

CHAPITRE VI

LES PRIX DES PRODUITS SIDERURGIQUES

Les Pouvoirs Publics n'ont longtemps vu dans les ententes de producteurs que des créations destinées à assurer aux industriels des bénéfices anormalement élevés. Les promoteurs et les membres de ces ententes tombaient sous le coup de l'article 419 du Code pénal, lequel visait ceux qui « ... par réunion ou coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée tendant à la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix... auront opéré la hausse ou la baisse du prix des denrées ou des marchandises. »

La jurisprudence distinguait, il est vrai, les bonnes et les mauvaises ententes ; les bonnes étant celles qui ont pour objet de mettre de l'ordre dans une profession et d'éviter les effets désastreux d'une concurrence effrénée, et les mauvaises, celles dont les membres cherchent à accaparer temporairement certaines marchandises en vue de les vendre à des prix exagérés.

Il ne paraît pas douteux que les ententes dont étaient issus les comptoirs que nous avons passés en revue au chapitre premier auraient été considérées comme de « bonnes ententes » si elles avaient fait l'objet de poursuites. L'action qu'elles exerçaient ne ressemblait d'ailleurs en rien aux agissements des accapareurs de l'époque révolutionnaire, accapareurs dont l'exemple avait en 1810 inspiré les rédacteurs de l'article 419 du code pénal.

La menace qui pesait sur les ententes et les comptoirs ne s'est néanmoins vraiment atténuée qu'après la promulgation de la loi du 3 décembre 1926. Cette loi a inséré dans l'article 419 du Code pénal dont elle a reproduit très sensiblement les termes un passage d'après lequel étaient éga-

lement visés ceux qui « auront opéré la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises, ... en exerçant ou en tentant d'exercer, soit individuellement, soit par réunion ou coalition, une action sur le marché dans le but de se procurer un gain qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de la loi de l'offre ou de la demande ».

Il résultait de la rédaction nouvelle de l'article 419 que la coalition avait cessé d'être par elle-même un délit. Les ententes devenaient licites et seuls, demeuraient, semble-t-il, punissables les agissements qui sortaient du cadre des pratiques courantes du commerce.

L'exposé des motifs de la loi du 3 décembre 1926 était d'ailleurs beaucoup plus explicite : « Le projet qui vous est soumis différencie les coalitions délictueuses dont les caractères sont définis par l'article 419 et les ententes qui, en réglementant la concurrence pour la mettre en harmonie avec les besoins du marché, n'ont en vue que le maintien de l'équilibre normal entre la production et la consommation, la stabilité du marché et la régularité du travail en évitant les crises de surproduction et la mévente et qui sont en outre souvent rendues nécessaires pour sauvegarder nos intérêts nationaux vis-à-vis des combinaisons du même ordre conçues à l'étranger ».

Les ententes et les comptoirs qui existaient déjà dans la sidérurgie lorsque fut promulguée la loi du 3 décembre 1926 et ceux qui se constituèrent par la suite répondaient on ne peut mieux à la définition que cette loi donnait des ententes considérées comme licites. Mais si les ententes et les comptoirs se trouvaient de la sorte avoir, sur le plan juridique, le champ libre pour fixer les prix des produits qu'ils contrôlaient, leurs possibilités à cet égard demeuraient dans la pratique étroitement limitées par des considérations d'ordre économique.

Le maintien des prix à un niveau anormalement élevé n'est pas sans danger pour les producteurs, il incite leurs clients à se grouper pour produire eux-mêmes ce qu'ils ne peuvent acquérir à des conditions acceptables et pour s'affranchir ainsi de la charge que représentent pour eux les bénéfices des producteurs. Pour mesurer ce danger, il faut se souvenir que parmi les industries consommatrices de fer et d'acier, il en est de très puissantes comme l'industrie

automobile ou l'industrie du tube d'acier et que ces industries parviendraient certainement, si leur intérêt le leur commandait, à rassembler les moyens techniques et financiers nécessaires pour s'adjoindre des aciéries. Un autre danger serait que les consommateurs cherchent à recourir aux importations ; celles-ci n'auraient pas nécessairement une influence défavorable sur la balance commerciale du pays car, en permettant aux utilisateurs d'obtenir du métal à meilleur compte, elles faciliteraient l'exportation des produits dénaturés ; les producteurs ne pourraient dès lors pas compter sur les Pouvoirs Publics pour être protégés contre les importations par des droits de douane plus élevés ou par un contingentement plus strict. Enfin, si dans la période où l'amenuisement de la demande fait tomber très bas le taux de marche, les prix demeuraient suffisants pour permettre aux producteurs de constituer des réserves, ceux-ci auraient vite la tentation de faire renaître la concurrence pour s'assurer, au risque d'une chute rapide des prix, des taux de marche plus élevés. L'entente de producteurs où le comptoir de vente qui ne pratiquerait pas des prix suffisamment modérés porterait donc en lui les germes de sa mort.

Pour juger de l'action exercée sur les prix par le Comptoir Sidérurgique de France, nous avons, à titre d'exemple, reporté mois par mois sur le graphique V et sur les tableaux qu'on trouvera en annexe les prix de base à la tonne des laminés marchands en acier Thomas de 1918 à 1938. On est tout d'abord frappé de voir que le prix du laminé marchand, fixé à 500 frs en août 1931 après la constitution du Comptoir des Laminés et porté à 560 fr. en juin 1932, a pu être maintenu à ce dernier taux jusqu'en juillet 1936, c'est-à-dire pendant cinquante mois. Nous aurons par la suite l'occasion de montrer l'intérêt d'une aussi grande stabilité des prix, contentons-nous pour l'instant de rapprocher le prix ainsi fixé de l'indice des prix des matières industrielles publié par la Statistique générale de la France. Cet indice est passé de 433 à 414 en août 1931 ; puis il n'a cessé de descendre jusqu'en janvier 1932, mois où il a été de 362 ; il a ensuite oscillé entre des valeurs allant de 346 (juin et juillet 1932), à 379 (juin et juillet 1933) pour arriver à celle de 361 en juillet 1936. La disparité entre les mouvements respectifs du prix du laminé marchand et de l'indice du prix des matières industrielles n'est donc pas considérable ; on ne peut cependant pas nier que les utilisateurs ont, au cours

de la période étudiée, payé le laminé marchand sensiblement plus cher que si l'on s'était trouvé en régime de libre concurrence. Nous ne pensons pas qu'on puisse en faire grief au Comptoir.

Durant cette période, les prix de vente se seraient à coup sûr maintenus longtemps au-dessous des prix de revient. Or, il n'est de l'intérêt de personne, pas même du consommateur, qu'il en soit ainsi, surtout dans un pays comme le nôtre où la législation fiscale vient limiter étroitement les réserves que les producteurs peuvent se constituer dans les périodes de prospérité. Le maintien des prix de vente au-dessous des prix de revient ne permet pas aux producteurs de faire les amortissements nécessaires pour compenser l'usure de leur matériel ; il les oblige à limiter les dépenses d'entretien, à licencier des techniciens de valeur et des ouvriers expérimentés et à renoncer aux recherches. Quand vient la reprise, les producteurs doivent engager d'importantes dépenses pour remettre leurs installations en état ; ils doivent aussi s'attacher de nouveaux collaborateurs qu'il faut instruire et former. Ces charges ont inévitablement leurs répercussions sur les prix de vente et le consommateur perd à la fois le bénéfice des prix réduits dont il a profité pendant la période de dépression et celui des progrès techniques qui auraient pu être faits par les producteurs si les prix étaient demeurés à un niveau suffisant pendant cette période.

Il n'a plus été possible à partir de juillet 1936 de maintenir les prix à un niveau constant. Les accords Matignon, l'application de la semaine de 40 heures, les hausses successives des salaires ont provoqué une montée incoercible des prix. La loi du 15 août 1936 avait créé un Comité National de Surveillance des Prix et subordonné toute hausse nouvelle à une autorisation de ce Comité. Le contrôle n'a été tout d'abord exercé que sur les marchandises et denrées de première nécessité, mais il a été étendu aux produits industriels par un décret-loi du 1er juillet 1937. On voit sur le graphique n° V que l'intervention des Pouvoirs Publics ne modifie pas la courbe des prix, ce qui prouve la modération dont le Comptoir Sidérurgique de France avait jusqu'alors fait preuve dans la fixation de ces derniers. Les Pouvoirs Publics n'ont au fond d'autre ressource que de faire traîner en longueur les demandes de majoration de prix et,

comme le remarque Monsieur PERNET (1), les paliers de la courbe des prix s'allongent, mais après chaque palier on enregistre une hausse plus importante.

Un peu plus tard, un décret du 9 septembre 1939 a décidé le blocage rigoureux des prix au niveau qu'ils avaient atteint à la date du 1er septembre 1939. Ce blocage fut confirmé par l'ordonnance du 21 octobre 1940 qui créa un Comité Central des Prix chargé d'examiner les demandes de dérogation à la règle du blocage des prix. Cette ordonnance fut complétée et codifiée plusieurs fois et la plupart de ses dispositions furent, après la libération, reprises dans l'ordonnance du 30 juin 1945. Ces mesures législatives traduisent la préoccupation constante que les Pouvoirs Publics avaient de maintenir les prix à un niveau aussi réduit que possible. Les comptoirs leur ont, à cet égard, apporté une aide précieuse. Le Comptoir Sidérurgique de France avait établi des barèmes qu'il avait naturellement le souci de faire respecter par ses adhérents ; ces barèmes, qui couvraient une gamme étendue de produits sidérurgiques et qu'il était aisé de se procurer, permettaient aux utilisateurs, comme aux représentants des Pouvoirs Publics, de vérifier assez facilement, s'ils le jugeaient nécessaire, les prix pratiqués par le comptoir et par les usines.

Nous ne parlerons pas du niveau des prix depuis 1940, année de la constitution du Comptoir Français des Produits Sidérurgiques. Ce dernier a, comme il en avait reçu mission, assuré le respect des prix fixés par les Pouvoirs Publics ; mais il n'était pas en son pouvoir d'obtenir que ces prix fussent suffisants pour couvrir les prix de revient des usines.

D'autres services, qui méritent également d'être mentionnés, ont été rendus par les comptoirs depuis que toute modification des prix doit faire l'objet d'une décision préalable des Pouvoirs Publics.

Ils se sont d'abord efforcés d'obtenir une tarification cohérente dans laquelle le prix des divers produits soit le reflet des prix de revient ; une telle tarification est en effet précieuse car elle évite que les acheteurs ne soient tentés de rechercher plus particulièrement certains produits difficiles

---

(1) P. Pernet - Le Marché des Produits Sidérurgiques et la conjoncture, thèse, Dijon 1946.

à fabriquer. Le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques était, aux termes de la décision du Comité d'Organisation de la Sidérurgie dont nous avons donné un extrait au début du chapitre IV, chargé d'étudier les questions concernant les barèmes de prix. Il a accompli dans ce domaine un travail considérable et grâce à ses études la presque totalité des produits sidérurgiques qui sont de sa compétence, se trouve maintenant officiellement tarifée. Ses contrôleurs peuvent, au cours de leurs visites en usines, recueillir des données très complètes sur les prix de revient et suppléer ainsi à l'inévitable manque d'information des services officiels.

Certaines anomalies peuvent néanmoins se glisser dans les décisions des Pouvoirs Publics ; dans d'autres cas ces décisions ne sont prises qu'avec des retards de plusieurs mois. Le Comptoir peut alors, grâce à une péréquation appropriée, répartir sur l'ensemble des usines les charges entraînées par ces anomalies et par ces retards et éviter ainsi les conséquences, parfois très graves, qui pourraient en résulter pour certains des membres de la profession.

L'intervention des comptoirs est par ailleurs précieuse lorsque les Pouvoirs Publics prennent des mesures dont l'application est liée à la facturation des produits vendus, qu'il s'agisse de prélèvements à faire sur les prix ou de compléments à leur ajouter.

A cet égard, un arrêté du Ministre de l'Armement en date du 8 décembre 1939 institua une caisse de péréquation qui eut à supporter les charges entraînées par les importations de produits sidérurgiques qui étaient faites à l'époque. Les tonnages importés revenaient à un prix supérieur aux prix du marché intérieur français et pour couvrir la différence une taxe fut ajoutée au prix de vente des produits sidérurgiques. Le Comptoir Sidérurgique de France qui centralisait la facturation de ces produits put très aisément se charger de la perception de cette taxe.

Dans un autre ordre d'idées, les Pouvoirs Publics, pour compenser en partie l'insuffisance des prix de vente, décidèrent d'attribuer à la sidérurgie, à partir du 1er décembre 1942, des subventions qui, au début, furent d'environ 23 % des prix de vente et qui depuis ont, avec des taux variables, toujours été maintenues. Le calcul de ces subventions étant

d'autant plus délicat que les produits sidérurgiques présentent une grande variété de formes, de dimensions et de qualités et que leurs prix peuvent varier du simple à plus du quadruple. Grâce aux éléments dont il dispose et aux contrôles qu'il exerce, le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques a toujours été en mesure d'établir dans des conditions de parfaite exactitude, le décompte des sommes revenant à chaque producteur.

Les prix ont enfin été, pour les comptoirs, un instrument précieux et un moyen d'action puissant aussi bien à l'époque où les comptoirs pouvaient les fixer et les aménager librement que depuis que les Pouvoirs Publics exercent sur eux un contrôle sévère.

Quelques exemples vont nous montrer comment un certain nombre de problèmes ont pu être heureusement résolus grâce à un aménagement judicieux des barèmes.

Nous avons décrit au chapitre III le régime qui consiste à facturer au client l'avenant du lieu de destination de la marchandise et à lui rembourser sur facture les frais de transport qu'il acquitte à l'arrivée de cette dernière. Dans ce régime, tout se passe comme si les livraisons étaient faites par une seule et même usine située au point pris comme origine pour le calcul des avenants.

Pour les usines situées à proximité de ce point, la différence entre l'avenant et les frais de transport déduits sur facture est évidemment très faible. Les autres usines, pour peu que les destinations données à leurs livraisons soient convenablement choisies, encaissent des parités d'autant plus élevées qu'elles sont plus éloignées du point origine.

Or, nous avons en France des usines à grande production et à faible prix de revient groupées dans les bassins de l'Est. Au fur et à mesure qu'on s'éloigne de ces bassins, on trouve, dans l'ensemble, des usines dont les prix de revient sont de plus en plus élevés. En choisissant le point origine au centre des bassins de l'Est, on a pu assurer aux usines à prix de revient élevés des perceptions complémentaires et rendre acceptables pour elles des barèmes de prix normalement établis pour les grandes usines de l'Est.

Autre exemple, en réduisant les avenants du Nord de la France, on a, à certaines époques, permis aux usines de

cette région de lutter efficacement contre la concurrence que leur faisaient les usines belges. En relevant au contraire les avenants du Centre et du Midi, à l'époque où le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques a été constitué, on a rendu les barèmes de ce comptoir acceptables pour les usines du bassin de la Loire. Ces usines, qui sont normalement productrices d'aciers spéciaux, ont pu de la sorte se mettre à fabriquer pour l'industrie locale les aciers courants qu'il était devenu difficile de faire venir de l'Est et du Nord.

En accordant des ristournes à certains utilisateurs, tréfileurs, lamineurs à froid, producteurs de tubes, les comptoirs d'avant-guerre ont pu s'assurer leur fidélité et obtenir qu'ils ne fassent aucun achat à des usines dissidentes ou à des usines étrangères.

En accordant aux transformateurs, des ristournes sur les prix des demi-produits de relaminage, les comptoirs ont pu amener la plupart d'entre eux à lui donner leur adhésion.

Les bonifications de tonnage instituées par le Comptoir Sidérurgique de France et qui étaient des rabais d'autant plus élevés que les tonnages commandés en cours d'année étaient plus importants, ont contribué à faire accepter par les marchands de fer la règlementation dont nous avons parlé au chapitre III.

Un dernier exemple du parti qu'il est possible de tirer de l'aménagement judicieux des prix de vente va pouvoir être trouvé dans le domaine de la normalisation. On sait tout ce que l'on peut attendre de cette dernière ; la limitation du nombre de profils, des qualités et des dimensions permet de diminuer l'importance des stocks et de fabriquer des séries plus importantes, d'où une diminution des prix de revient. On sait aussi le sort qui attend la plupart des tentatives de normalisation : désireux de donner satisfaction à certains clients, les producteurs se remettent peu à peu à fabriquer tous les échantillons que la normalisation aurait dû faire disparaître. Il n'en est toutefois pas forcément ainsi lorsque les producteurs disposent d'un comptoir de vente, car ce dernier possède alors l'autorité nécessaire pour empêcher les normes de tomber en désuétude. Pour ne citer qu'un exemple, nous signalerons qu'en 1935, à la suite d'un accord avec le Comptoir des Tubes soudés, le Comptoir Sidérurgique de France établit pour les feuillards, à côté de son barème normal, un second barème comportant un nombre

restreint de dimensions. Les feuillards qui étaient repris dans ce second barème et qu'on avait appelés « feuillards série gaz » ou « feuillards pour tubes à gaz » étaient vendus à des prix un peu inférieurs aux prix du barème normal des feuillards. Les fabricants de tubes qui acceptaient de ne commander que des dimensions figurant dans le barème des « feuillards série gaz » bénéficiaient de la réduction, mais en revanche les producteurs de feuillards recevaient du comptoir des commandes plus faciles à exécuter car elles comportaient un nombre réduit de postes et des tonnages importants pour chaque poste. Le barème des feuillards « série gaz » existe toujours et il semble bien qu'un résultat définitif ait été acquis par les comptoirs dans ce domaine.

En définitive, les comptoirs que nous étudions n'ont pas cherché à tirer parti de leur monopole de fait pour faire réaliser aux producteurs des bénéfices anormalement élevés. Ils se sont révélés des auxiliaires précieux pour les Pouvoirs Publics à partir du moment où ceux-ci ont entendu contrôler les prix et ils ont pour leur part considéré avant tout ces derniers comme des instruments qui leur permettaient de résoudre quelques-uns des problèmes qui se posaient pour eux.

CHAPITRE VII

LES RELATIONS DES COMPTOIRS AVEC LA CLIENTELE

Les relations des comptoirs avec la clientèle sont naturellement dominées par le problème des prix que nous venons d'étudier. Il reste cependant à faire un certain nombre de remarques au sujet des prix pratiqués par les Comptoirs. D'autres aspects des relations des Comptoirs avec la clientèle méritent par ailleurs une étude particulière.

La stabilité des prix qu'assurent les Comptoirs est précieuse pour leurs clients. Plus qu'un niveau général élevé des prix des matières premières, les industriels redoutent les fluctuations des cours, fluctuations qui déjouent leurs calculs de prix de revient et dont la crainte peut les amener à constituer des stocks importants, d'où pour eux des pertes d'intérêt et des difficultés de trésorerie.

Les Comptoirs appliquent des barèmes connus de tous ; ils ignorent les ristournes occultes, à peu près inévitables en régime de libre concurrence et contre lesquelles un spécialiste des questions d'organisations, Monsieur P. GIRARDET s'est, dans un ouvrage récent (1), élevé avec beaucoup de force. Nous montrerons le service rendu à cet égard par les Comptoirs de vente de produits sidérurgiques en reprenant l'essentiel des termes de M. GIRARDET : « Les remises occultes faussent le marché et sont aussi dommageables aux producteurs qu'aux consommateurs. Elles constituent une pratique désastreuse contre laquelle tout le monde s'élève et personne ne réagit, et sont un facteur de vie chère en ce sens qu'elles obligent à fixer les prix à un niveau trop élevé pour pouvoir supporter la remise que certains clients savent exiger. »

(1) P. GIRARDET - Plans nouveaux.

L'application d'un barème uniforme est précieuse pour les petites entreprises qui sont, de la sorte, assurées de bénéficier des mêmes conditions que leurs confrères plus puissants. Les Comptoirs protègent de même les petites entreprises contre la concurrence qui pourrait leur être faite par les établissements qu'un mouvement d'intégration verticale a amenés à produire eux-mêmes le métal qu'ils utilisent. Il est en effet de règle, on s'en souvient, que les tonnages livrés aux « ateliers de dénaturation » soient imputés sur les « droits de livraison » des usines qui possèdent de tels ateliers.

Les clients peuvent penser que l'intervention des Comptoirs retarde la transmission de leurs commandes et vient par suite allonger les délais de livraison. Ce reproche ne paraît cependant pas mérité ; la fabrication des produits sidérurgiques ne se fait pas, on le sait, d'une manière continue, une usine n'entreprend, par exemple, un montage de cylindres pour un profil donné que lorsqu'elle a en carnet un tonnage suffisant de commandes de ce profil ; il y a dès lors peu de chances pour que le Comptoir, qui se tient au courant des prévisions de ses ressortissants, puisse faire manquer un montage à une commande. Au contraire, grâce à sa connaissance des carnets et des possibilités de chaque usine, le Comptoir peut grouper judicieusement les commandes, les orienter sur les producteurs les mieux placés pour les exécuter, et avoir de la sorte une influence heureuse sur les délais de livraison. Dans la période de pénurie ou nous sommes, le Comptoir met parfois très longtemps pour « attribuer » certaines commandes présentant des difficultés particulières. Mais la recherche d'une usine serait certainement bien plus longue si les clients devaient la faire eux-mêmes en correspondant directement avec les producteurs qui, pour respecter les programmes établis par les organismes professionnels, doivent s'en tenir à un nombre limité de fabrications et dont certains peuvent même avoir leurs installations provisoirement arrêtées, faute de combustible.

Les usines, lorsqu'elles sont « en comptoir » ne peuvent par ailleurs pas livrer des tonnages supérieurs à ceux auxquels leurs quantums leur donnent droit, ni obtenir des prix meilleurs que ceux que le comptoir a fixés ; on peut dès lors craindre qu'elles ne cherchent pas à faire mieux, dans le domaine de la qualité, que ce qu'exigent les cahiers des charges et que ce dont se contentent les consommateurs

d'aciers courants. Nous ne pensons pas que cette crainte soit justifiée. La concurrence est certes un indéniable facteur de progrès, mais elle isole les producteurs et les oppose les uns aux autres ; les comptoirs y substituent des méthodes de travail en commun qui sont la source d'une saine émulation. Les mécomptes auxquels certaines livraisons peuvent donner lieu ne demeurent pas, lorsqu'on est « en comptoir », une affaire entre client et producteur. Le comptoir a naturellement connaissance des réclamations formulées par les clients, aussi les producteurs ressentent-ils la nécessité d'assurer à leur livraisons la réputation de qualité qui, en régime de libre concurrence, serait pour eux un gage de prospérité.

Un exemple de ce qui peut être obtenu dans le domaine de l'émulation est fourni par la « Commission Mixte des Rails », Commission qui a été constituée en 1925 à la demande du Ministère des Travaux Publics et qui réunissait des techniciens des grands réseaux de chemin de fer et des techniciens des producteurs de rails. Au cours des réunions de cette commission, les techniciens des grands réseaux, avant la guerre tout au moins, signalaient les ruptures de rails survenue dans les voies en précisant la provenance des rails brisés ; techniciens des Grands Réseaux et techniciens des producteurs échangeaient leur avis et faisaient connaître les résultats de leurs observations et de leurs recherches. Ainsi naissait entre les techniciens une émulation que les producteurs eux-mêmes ne manquaient pas de partager. La Commission Mixte des Rails, auprès de laquelle les comptoirs ont toujours joué le rôle d'intermédiaire entre les producteurs et les Grands Réseaux, fit ainsi faire de réels progrès à la technique des rails en France (1).

L'exemple de la Commission Mixte des Rails montre l'intérêt des contacts directs entre producteurs et consommateurs, contacts dont nous avons déjà souligné l'importance en parlant des caractères particuliers de l'industrie sidérurgique ; aussi les comptoirs doivent-ils, pour permettre les contacts en question, laisser aux usines ou aux agents de ces dernières, dans un secteur aussi étendu que possible, le soin de collecter et de négocier eux-mêmes les commandes, quitte pour les comptoirs à attribuer certaines de ces dernières à des usines qui ont un carnet moins chargé ou

(1) M. CAMBOURNAC - Les rails de chemin de fer, articles parus dans la Revue de Métallurgie d'août et de septembre 1944.

qui, pour la réalisation de leurs droits de livraison, sont moins en avance que les usines qui ont négocié ces commandes.

L'idée de recourir à des agents peut surprendre car, grâce à leur monopole de fait, les comptoirs auraient la possibilité d'éliminer tous les intermédiaires, de ne traiter qu'avec l'utilisateur et d'alléger ainsi le coût de la distribution des produits qu'ils ont la charge de vendre ; il semblerait dès lors qu'ils n'aient nul besoin de recourir à des agents auxquels il faut accorder une commission qui représente un pourcentage non négligeable des prix de vente. A la réflexion, cependant, on s'aperçoit vite que les agents commerciaux peuvent, même lorsqu'on est « en comptoir », rendre d'appréciables services.

Beaucoup d'utilisateurs, les petits surtout, aiment à traiter avec des gens qu'ils connaissent et avec lesquels ils peuvent, à l'occasion, parler des tendances du marché et de l'évolution de la technique. Les relations avec un comptoir, si correctes qu'elles soient, sont nécessairement plus impersonnelles et moins amicales. En imposant à tous les utilisateurs de ne traiter qu'avec un comptoir, on risquerait de provoquer chez certains d'entre eux une désaffection pour les produits sidérurgiques, désaffection qui, à la longue, aurait peut-être une influence fâcheuse sur la consommation de ces produits.

Grâce à l'action personnelle qu'ils exercent sur les clients, les agents parviennent souvent à obtenir des commandes qui, sans eux, n'auraient été passées que bien plus tard. On peut ainsi, grâce aux agents, rassembler plus vite le tonnage de commandes nécessaire pour exécuter dans de bonnes conditions certains montages de cylindres ; les agents peuvent de même, dans les périodes de dépression, freiner dans une certaine mesure le fléchissement de la demande, puis accélérer la reprise.

Dans la période de pénurie où nous nous trouvons encore, les tâches matérielles du comptoir sont devenues singulièrement complexes ; pour tenir compte des prescriptions du Répartiteur, il est obligé de faire paraître de nombreuses circulaires qu'il pourrait difficilement diffuser parmi les quelques vingt mille clients de la sidérurgie. Les agents servent alors d'informateurs et effectuent eux-mêmes cer-

taines opérations matérielles (mise au point, contrôle des titres de répartition, etc...).

Lorsque les ventes sont faites par l'intermédiaire d'un comptoir, les défaillances de la clientèle sont moins à redouter car les impayés se répartissent alors sur un chiffre d'affaires plus important ; les mauvais débiteurs sont par ailleurs moins à leur aise, car lorsque le comptoir, lassé d'attendre en vain le paiement de ses factures, a pris par exemple la décision de subordonner toute livraison nouvelle au règlement des sommes qui lui restent dues, ils n'ont pas la ressource de rechercher un autre fournisseur qui deviendrait à son tour victime de leurs atermoiements. Pourtant, dans ce domaine encore, les agents peuvent rendre des services ; étant sur place, ils peuvent aisément se renseigner sur la situation financière des clients, se tenir au courant de leurs habitudes et vérifier les bruits qui peuvent courir sur certains d'entre eux. Les agents sont de la sorte à même de mettre les comptoirs en garde contre les clients dont la solvabilité est devenue douteuse. La meilleure façon d'inciter les agents à jouer convenablement ce rôle consiste d'ailleurs à leur imposer la charge du ducroire, moyennant une commission convenablement calculée.

Mais les agents, par la concurrence à laquelle ils peuvent être tentés de se livrer entre eux, risquent d'affaiblir l'autorité des comptoirs, et nous allons, dans les lignes qui vont suivre, montrer comment ces derniers ont aux diverses époques tiré parti de l'intervention d'agents commerciaux et quelles dispositions ils ont prises pour éviter que ceux-ci ne se fassent une trop vive concurrence ; nous verrons également dans quelle mesure il a été possible de maintenir, entre usines et clients, les contacts dont nous avons souligné l'importance.

Avant la guerre, dans le régime du Comptoir Sidérurgique de France, les modalités du recours aux agents variaient d'un produit à l'autre. Nous nous bornerons à cet égard à indiquer les dispositions qui avaient été adoptées pour les poutrelles d'une part, pour les laminés marchands d'autre part et enfin pour les tôles ; les dispositions relatives aux autres produits n'étaient en effet qu'une combinaison des précédentes.

Les poutrelles trouvent leur emploi le plus courant dans

les constructions de toutes natures, habitations, bâtiments industriels, édifices, ouvrages d'art, etc... Les entreprises de construction n'ont souvent besoin, pour leurs travaux, que d'un échantillonnage de poutrelles. Elles s'adressent alors aux marchands de fer qui leur fournissent de stocks la spécification demandée. Des courants d'affaires réguliers naissent ainsi entre les marchands de fer et ces entreprises. Le tonnage de poutrelles à mettre en œuvre dans les constructions importantes (grandes usines, ponts métalliques, etc...) est par contre tel qu'il devient nécessaire de le commander aux usines productrices. On voit dès lors tout l'intérêt qu'il y avait à laisser aux marchands de fer le soin de recevoir les commandes excédant les possibilités de leurs magasins et de transmettre ces commandes au comptoir, qui devait, en contre-partie, rémunérer l'intervention des marchands de fer. Le tonnage de commande que chacun de ces derniers pouvait apporter au comptoir était limité à un multiple bien déterminé du tonnage qu'il avait vendu par l'intermédiaire de son magasin ; on atténuait ainsi les possibilités de concurrence entre les marchands de fer.

A l'inverse des poutrelles, les laminés marchands reçoivent les usages les plus divers et comportent une multitude de profils et de qualités. De nouveaux profils sont toujours à créer et de nouvelles qualités toujours à mettre au point. Ces créations et ces mises au point nouvelles permettent d'augmenter le chiffre d'affaires de la sidérurgie, tout en diminuant le prix des produits fabriqués car le laminage à chaud est sans conteste la façon la plus économique de travailler le métal. Les contacts entre producteurs et utilisateurs peuvent dès lors être particulièrement fructueux pour les laminés marchands ; on avait été ainsi conduit à laisser aux usines le soin de traiter elles-mêmes en leur nom les affaires « en contrôle restreint ». Les affaires « en contrôle complet » étaient de leur côté traitées au nom du Comptoir par les usines ou leurs agents. Le Comptoir ne payait une commission à l'usine qui lui apportait une commande que lorsqu'il était amené à attribuer cette commande à un autre contractant. L'usine qui avait apporté la commande en question assumait alors la charge du ducroire. Par exception aux règles indiquées ci-dessus, le comptoir traitait directement avec les administrations publiques ; il avait, en effet, plus de poids vis-à-vis de ces dernières que n'en auraient les usines agissant isolément ; il pouvait de la sorte obtenir

une rédaction plus favorable des clauses des marchés ; il pouvait aussi obtenir des spécifications mieux composées et plus faciles à exécuter. Enfin les commandes qu'il avait recueillies lui-même lui permettaient de compenser les retards de certaines usines.

Pour les tôles enfin, la nécessité des contacts entre usines et clients se faisait moins sentir et le comptoir éprouvait peut-être le besoin d'asseoir plus solidement son autorité. La clientèle qu'il s'était réservée comprenait non seulement les administrations comme pour les laminés marchands, mais aussi les chantiers navals et certains industriels comme les fabricants de fûts métalliques. Pour traiter avec le reste de la clientèle, il avait ses propres agents qu'il rémunérait lui-même. Les possiblités de concurrence entre ces agents étaient limitées par le fait que le comptoir avait fixé, en ce qui concerne les tonnages de commandes susceptibles d'être enregistrées par leur intermédiaire, un maximum par agent et un maximum par commande. Ce qui revient à dire que le comptoir se réservait de traiter lui-même toutes les grosses affaires.

Sous l'occupation, la réduction du volume des ventes et les difficultés qu'il éprouvait à satisfaire les besoins exprimés par les utilisateurs incitèrent au début le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques à se passer totalement d'agents commerciaux et à traiter directement avec tous les clients. Il se rappela vite néanmoins que les agents avaient rendu des services dans le passé et qu'ils pouvaient être utiles dans l'avenir, ce qui le décida à se montrer plus libéral à leur égard. Il importait avant tout que l'intervention des agents n'affaiblisse en rien l'autorité du comptoir et ne puisse être la source d'aucune irrégularité. On fut ainsi amené, vers le milieu de l'année 1941, à adopter le régime dont les grandes lignes sont indiquées ci-après, et qui concerne uniquement les aciers.

Le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques se réserva tout d'abord une partie importante de la clientèle : Administrations, Ateliers d'Etat, Ports, Compagnies de chemin de fer, marchands de fer d'une certaine importance, ainsi que les consommateurs relevant d'un certain nombre d'industries, soit au total, en tonnage, quelque quarante pour cent des ventes d'aciers. Pour le reste de la clientèle, il distingua les aciers courants et les aciers techniques, ces

derniers étant les aciers destinés à des usages spéciaux, les aciers soumis à des cahiers des charges et, d'une manière générale, les aciers pour lesquels nous avons, au chapitre II, souligné l'importance plus particulière des contacts entre usines et clients.

Pour la négociation des commandes d'aciers courants, le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques eut des agents à lui ; ces agents furent soit des marchands de fer d'une certaine importance, soit des professionnels qui avaient été avant la guerre agents d'usine ou du comptoir ; ils étaient ducroires et recevaient une commission de 2 %. Ils furent répartis en un certain nombre de groupes ; le comptoir fixa à chacun de ces groupes le pourcentage d'affaires que l'ensemble de ses membres était autorisé à traiter. Les tonnages de commandes enregistrés au-delà de la quote-part ainsi définie ne donnaient lieu au paiement d'aucune commission et pouvaient entraîner des pénalités. Les agents d'un même groupe étaient solidairement tenus du paiement de ces pénalités ; chaque groupe avait son règlement intérieur, attribuait des quotes-parts à ses membres et pouvait retenir des commissions ou imposer des pénalités à ceux qui se maintenaient en avance.

Les commandes de produits techniques étaient négociées par les usines ou par leurs agents pour le compte du comptoir, étant précisé que chaque usine ne devait négocier que les commandes qu'elle était effectivement en mesure d'exécuter. Par souci d'égalité avec ce qui était fait pour les agents, le comptoir versait aux usines une commission de 2 % qui couvrait les frais de négociations et la charge du ducroire dont, pour ces commandes, le comptoir se trouvait en fait exonéré.

Le régime a fonctionné depuis le début dans des conditions normales. Il a cependant pris fin il y a quelques mois. La pénurie d'acier étant devenue moins aiguë, le régime institué en 1941 a pu en effet être assoupli.

Le régime nouveau qui a fait suite au régime de 1941 a été préparé par la Commission Consultative Commerciale dont nous avons mentionné la création en étudiant le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques. Dans ce régime, le comptoir conserve une importante clientèle réservée ; mais toutes les commandes de la clientèle non réservée, qu'elles

portent sur des produits courants ou sur des produits techniques, sont négociées par les usines ou par leurs agents, le comptoir se réservant, comme par le passé, d'attribuer les commandes à d'autres usines que celles qui les ont négociées. Le comptoir n'a donc plus d'agents et ceux qu'il s'était attachés en 1941 ont été, pour la plupart, repris par les usines. Celles-ci sont, comme il est normal, responsables des paiements à faire par les clients avec lesquels elles ont traité. Le Comptoir fixe à chaque usine, tous les trimestres, des droits de négociation en se basant :

— d'une part sur les programmes de fabrication établis par les organismes professionnels de la sidérurgie (Office Professionnel de la Sidérurgie dans les premiers temps du régime, et maintenant Chambre Syndicale de la Sidérurgie),

— d'autre part sur les quantums que les usines avaient en 1939 et, pour celles qui n'avaient pas de quantum ou qui étaient dissidentes, sur les livraisons réelles d'avant-guerre.

Le comptoir veille au respect des droits de négociation ainsi déterminés. Il impose des pénalités aux usines qui sont en avance sur leurs droits de négociation, comme d'ailleurs à celles qui sont en retard, ceci parce que certains producteurs seraient peut-être tentés de ne pas déployer une activité commerciale suffisante et de laisser leurs confrères les alimenter en commandes par le jeu des rétrocessions faites par le comptoir.

Ce système de pénalités rappelle les dispositions qui étaient en vigueur avant guerre. Les règles de fonctionnement du Comptoir Sidérurgique de France d'une part et du Comptoir Français des Produits Sidérurgiques d'autre part, constituent deux régimes dont l'un est adapté aux périodes de surabondance et l'autre aux périodes de pénurie ; mais les principes directeurs sont au fond les mêmes et l'on est, semble-t-il, amené par la force des choses à passer plus ou moins progressivement d'un régime à l'autre dès que, suivant le cas, la pénurie ou la surabondance s'atténue.

CHAPITRE VIII

LES EXPORTATIONS ET LES IMPORTATIONS

Les usines sidérurgiques ont eu très tôt recours aux comptoirs pour se constituer, grâce aux ventes à l'exportation, un volant régulateur destiné à leur permettre de conserver dans les périodes de dépression une activité suffisante. Dès avant 1914 il existait, nous l'avons vu au Chapitre Premier, plusieurs comptoirs spécialisés dans les opérations d'exportation. Nous n'aurons cependant pas besoin de remonter si haut pour étudier le rôle des comptoirs dans ces opérations ; nous trouverons en effet dans les années qui se sont écoulées entre les deux guerres assez d'enseignements pour saisir l'importance de ce rôle. Nous n'aurons pas non plus besoin de revenir sur les premiers essais de constitution d'une entente internationale de l'acier ni sur les formes que cette entente a revêtues en 1926 et en 1930, formes qui aboutirent à des échecs et n'eurent aucune influence sur la pratique même des opérations d'exportation. Enfin, nous laisserons également de côté, en raison de leur caractère trop particulier, les ententes internationales qui, comme celle des rails et celle du fil machine, étaient déjà constituées lorsqu'apparurent les comptoirs internationaux de 1933.

Nous avons vu qu'après la première guerre mondiale les usines sidérurgiques françaises reprirent très vite les exportations. Elles s'adressèrent le plus souvent à des maisons spécialisées, à des « exportateurs » de profession. Ceux-ci achetaient en leur nom les marchandises à exporter et en payaient le prix au comptant contre remise des documents d'embarquement. Les usines étaient ainsi délivrées des risques et des soucis inhérents aux exportations. Les exportateurs dont beaucoup étaient des firmes puissantes déployaient une grande activité sur les marchés d'outre-mer et leurs agents prospectaient les pays les plus lointains comme la Chine et ceux de l'Amérique du Sud. C'est pour

beaucoup grâce à eux que les exportations prirent rapidement de l'ampleur, atteignirent dès 1921 le quart de la production totale française pour croître ensuite à peu près sans interruption jusqu'en 1927, année au cours de laquelle les exportations, d'après les évaluations des comptoirs, dépassèrent 35 % de la production totale.

Mais le recours aux exportateurs n'allait pas sans de sérieux inconvénients. Les usines n'avaient pas de contact avec les destinataires définitifs des marchandises exportées ce qui les empêchait de se créer une clientèle. Les exportateurs s'abstenaient d'acheter lorsqu'ils escomptaient une baisse des cours et le rythme des ventes à l'exportation présentait des à-coups gênants pour la bonne marche des usines. Enfin et surtout ces dernières restaient dans l'ignorance des prix que les exportateurs obtenaient de leurs clients ; elles savaient seulement qu'ils spéculaient, traitant avec leurs acheteurs lorsque le moment leur semblait favorable sans se couvrir aussitôt auprès des usines productrices, ou au contraire passant à celles-ci des marchés globaux sans s'être assurés des acquéreurs. Les usines avaient ainsi l'impression de laisser aux exportateurs le bénéfice qu'il était possible de tirer des ventes à l'exportation. Elles furent de la sorte amenées très vite à constituer des sociétés dont elles s'assurèrent le contrôle et qu'elles chargèrent d'effectuer ces ventes en traitant directement avec les acheteurs étrangers.

L'entreprise comportait de grandes difficultés. Les sociétés en question devaient pouvoir offrir aux acquéreurs une gamme de produits suffisamment étendue, condition nécessaire pour s'attacher la clientèle et pour traiter un volume d'affaires qui permette de s'assurer dans les pays étrangers le concours de représentants de valeur ; or, nous le savons, l'industrie sidérurgique est une industrie extrêmement diversifiée dans laquelle chaque usine ne peut fournir qu'une gamme relativement restreinte de produits et de dimensions ; les sociétés dont nous parlons devaient donc pouvoir s'appuyer sur plusieurs grandes usines, ce qui avait en outre l'avantage de diviser les risques souvent importants des ventes à l'exportation. Enfin et surtout ces sociétés avaient à prendre pied sur les marchés étrangers et à y soutenir la concurrence des exportateurs, tâche qui demanda de nombreuses années pour être menée à bien car les exportateurs avaient pour eux de nombreux atouts. Leur expé-

rience de la clientèle d'outre-mer et leur habitude de spéculation leur conférait de remarquables possibilités et comme leurs opérations portaient non seulement sur les produits sidérurgiques mais aussi sur les matériaux et les objets les plus divers, ils parvenaient à grouper des tonnages plus importants et à se faire consentir des taux de frêt plus réduits.

Les exportations firent, ensuite, dans les comptoirs qui se constituèrent, à partir de 1926, l'objet de modalités diverses. En général les usines exportaient elles-mêmes en recourant aux exportateurs ou aux Sociétés dont nous venons de parler, mais les tonnages exportés s'imputaient le plus souvent sur les droits de livraison et les prix réalisés à l'exportation intervenaient dans les calculs de prix moyens qui servaient de base à la rémunération des usines. Celles qui ne faisaient pas d'exportation voyaient par le jeu de ces règles leurs droits de livraisons sur le marché intérieur s'augmenter, mais en échange elles prenaient à leur charge une partie des risques et des sacrifices attachés aux exportations. Les usines exportatrices pouvaient de leur côté développer leur activité sur les marchés étrangers sans avoir à redouter des pertes excessives. La répartition des risques assurée par les comptoirs était d'autant plus précieuse qu'il n'existe guère de moyen d'éliminer ces risques. Il est difficile de faire appel pour les ventes à l'exportation à des agents ducroires car on est souvent mal renseigné sur la surface et la capacité de paiement d'un correspondant étranger et, si ce correspondant se dérobe à son obligation de ducroire, on hésite à engager dans un pays lointain un procès contre lui. Les compagnies privées qui pratiquent l'assurance-crédit demandent par ailleurs des primes extrêmement élevées ; quant à l'assurance-crédit d'Etat, elle n'existe que depuis 1928 (Loi du 10 juillet 1928) et pendant longtemps les ventes aux Administrations étrangères ont été les seules à pouvoir donner lieu à la garantie de l'Etat. C'est seulement depuis 1936 (loi du 22 août 1936) que cette garantie peut jouer pour les ventes aux acheteur privés ; mais elle est alors limitée au cas où, l'acheteur ayant payé ou acceptant de payer, le transfert des devises demeure impossible. De toute manière, en outre, l'Etat ne couvre en général qu'une fraction du risque et les primes qu'il demande représentent une charge très lourde.

Pour un petit nombre de produits (les rails en particulier)

les comptoirs effectuaient eux-mêmes les exportations et avaient leurs propres agents à l'étranger. Pour ces produits on retrouvait, poussés à leur plus haut degré, les avantages que les usines avaient recherchés, dès le début, en constituant les sociétés exportatrices dont nous avons parlé : division des risques et possibilité d'offrir dans les produits considérés une gamme très étendue de dimensions et de qualités. Les comptoirs avaient, par ailleurs, plus de facilités pour traiter les grosses affaires comme il s'en présente parfois à l'exportation et qu'une usine isolée ne pourrait pas exécuter dans un délai suffisamment réduit. Aux époques où la demande avait par trop fléchi sur le marché intérieur, les comptoirs pouvaient plus aisément, pour maintenir l'activité des usines, traiter des affaires d'exportation à des prix réduits et recourir à l'assurance-crédit si ces affaires comportaient trop de risques ; les rabais consentis et les primes de l'assurance-crédit se trouvaient en effet, par le jeu des calculs de prix moyens, répartis entre toutes les usines. Enfin l'acier Thomas dont la France est un grand producteur était décrié par nos concurrents étrangers dont beaucoup produisent exclusivement de l'acier Bessemer et de l'acier Martin, et les comptoirs pouvaient défendre la réputation de l'acier Thomas beaucoup mieux que ne l'auraient fait les usines agissant isolément.

Mais les comptoirs, lorsqu'ils se furent trouvés consolidés par la convention générale de 1932, eurent surtout l'avantage de permettre la constitution sur des bases solides d'une entente internationale entre les sidérurgies allemande, belge, française et luxembourgeoise. Les exportations n'avaient guère cessé de décroître en volume depuis 1928 ; les prix étaient tombés très bas ; la tonne de laminés marchands, par exemple, se vendait en 1932 deux livres-or fob port d'embarquement, soit environ 250 francs, alors que le prix du marché intérieur français était à la même époque de 500 frs la tonne « départ usine ». En régularisant la concurrence à l'exportation, l'Entente Internationale de l'Acier, sous la forme qu'elle prit en 1933, permit d'emblée d'obtenir des prix qui, pour la tonne de laminés marchands n'étaient qu'exceptionnellement inférieurs à quatre livres-or. Les problèmes à résoudre étaient en tout point comparables à ceux qui s'étaient posés aux comptoirs sur notre marché intérieur ; les solutions adoptées furent analogues.

A l'intérieur, nous avions en fait, pour chaque produit,

un comptoir distinct. Il fut de même créé, sur le plan international, des comptoirs particuliers pour chacun des produits suivants : demi-produits, profilés, laminés marchands, tôles fortes, tôles moyennes et larges-plats. Ces comptoirs étaient gérés par les organismes nationaux existant dans chacun des pays qui participaient à l'Entente Internationale de l'acier :

— Le Stahlwerks-Verband (S.V.) dont le siège était à Dusseldorf,

— Le Comptoir de Vente de la Sidérurgie Belge (Cosibel) dont le siège était à Bruxelles,

— Le Comptoir Sidérurgique de France (C.S.F.) dont le siège était à Paris,

— Le Groupement des Industries Sidérurgiques Luxembourgeoises (G.I.S.L.) dont le siège était à Luxembourg.

Le Comptoir International des Demi-Produits était géré par Cosibel, celui des profilés par le C.S.F., celui des laminés marchands par le G.I.S.L. et enfin ceux des tôles fortes, des tôles moyennes et des larges-plats par le S.V.

Les organismes nationaux que nous venons de nommer centralisaient, dans leur pays respectif, les exportations des six produits mentionnés ci-dessus. Des quantums leur furent attribués pour chacun de ces produits. A la fin de chaque exercice, les organismes centralisateurs qui avaient dépassé les droits de livraison correspondant à leurs quantums payaient une pénalité, les autres recevaient une soulte. Les exportations faites par des producteurs dissidents s'imputaient sur les droits de livraisons des organismes dont ces producteurs auraient normalement dû relever. Mais les ententes nouvelles et les ententes précédemment constituées comme celle des rails, celle du fil machine, celle des feuillards, etc..., ne couvraient pas tous les produits ; pour éviter que la concurrence ne puisse être reportée sur ceux qui, comme les tôles minces, n'étaient pas encore réglementés, on fixa des quantums généraux couvrant l'ensemble des exportations d'acier, quantums qui, comme les précédents, furent assortis de pénalités ou de soultes.

Ce double contrôle ne portait que sur les livraisons et n'aurait pas empêché la concurrence entre agents locaux. Nous savons au surplus combien fragiles sont les ententes

qui ne comportent qu'un contrôle des tonnages livrés. La réglementation devait donc être complétée par des clauses concernant la prise des commandes d'exportation. Il fut à cet égard décidé que les organismes centralisateurs nationaux ne pourraient effectuer leurs ventes, CIF ou FOB (1) que dans les conditions suivantes :

— CIF aux consommateurs — (vente directe sans intermédiaire),

— FOB à des intermédiaires qui pour chaque pays durent être présentés à l'agrément des comptoirs internationaux et qui étaient eux-mêmes tenus de vendre CIF aux consommateurs. Ces « intermédiaires agréés » furent soit les sociétés de vente constituées par les producteurs et dont nous avons parlé plus haut, soit les survivants de ces exportateurs auxquels les usines sidérurgiques avaient tout d'abord fait appel.

Les comptoirs internationaux dressèrent des listes de prix CIF et FOB pour chacun des pays destinataires. Les prix CIF furent plus réduits pour l'Extrême-Orient et l'Amérique du Sud, où les producteurs des Etats-Unis faisaient une vive concurrence à l'Entente Internationale de l'Acier. Les prix FOB se déduisaient des prix CIF en retranchant de ces derniers le frêt, l'assurance et la marge de bénéfice laissée aux intermédiaires agréés.

Cette réglementation des prix mettait, en théorie, les producteurs et les intermédiaires allemands, belges, français et luxembourgeois dans une parfaite situation d'égalité vis-à-vis des acheteurs étrangers et limitait les possibilités de concurrence. Elle fut corroborée par une « organisation » des principaux marchés qui visait en outre à stabiliser les anciens courants commerciaux.

Pour chaque marché « organisé », et pour chaque produit, les organismes centralisateurs nationaux reçurent des quantums qu'ils partagèrent entre leurs intermédiaires agréés. Les comptoirs internationaux fixaient chaque trimestre des « tonnages-programmes ». Les intermédiaires agréés qui, à valoir sur un tonnage programme, avaient traité un volume

(1) La vente C I F (ces lettres sont les initiales des mots anglais cost, insurance, freight) est, dans les usages du commerce international, la vente « rendu port destinaire ». La vente F O B (initiales des mots free on board) est la vente « rendu sur navire au port d'embarquement ».

de commandes excédant les droits qui résultaient de leur quantum, pouvaient être invités à se retirer du marché. Des rétrocessions de commandes d'un organisme centralisateur à un autre pouvaient également être ordonnées par les comptoirs internationaux.

Toujours dans le but de stabiliser les courants commerciaux et pour éviter que les marchés pour lesquels on avait été amené à fixer des prix assez bas ne fussent systématiquement délaissés, on décida de bonne heure de procéder pour chaque produit à une péréquation générale des prix réalisés, péréquation qui s'apparentait à celle que le Comptoir Sidérurgique de France réalisait par le jeu de ses prix moyens.

Enfin, dernière analogie avec ce qui avait été fait sur notre marché intérieur, on chercha à conclure des accords avec les marchands de fer installés sur les marchés organisés. Aux termes de ces accords, les comptoirs internationaux consentaient des rabais aux marchands de fer ou parfois même s'engageaient à ne traiter que par leur intermédiaire. En contre-partie, les marchands de fer prenaient l'engagement de n'acheter qu'aux organismes et intermédiaires relevant des comptoirs internationaux, à ne pas réexporter en l'état les produits achetés et enfin, à ne pas faire profiter leurs propres clients des rabais consentis par les comptoirs internationaux.

Telle fut, dans ses grandes lignes, à partir de 1933, la réglementation de l'Entente Internationale de l'Acier. Il est permis de penser que des règles aussi complexes ont dû être fréquemment tournées et que leur application a dû, dans la pratique, entraîner bien des difficultés. Les statistiques des comptoirs internationaux font, par ailleurs, apparaître à partir de 1934, une tendance certaine des exportations au fléchissement ; on peut dès lors se demander si l'Entente Internationale de l'Acier a bien rendu les services que l'on attendait d'elle. En présence des multiples accords qui, de 1933 à 1939, intervinrent avec les sidérurgies d'un grand nombre de pays et dont nous avons dit quelques mots au chapitre premier, on peut également se demander si les producteurs qui avaient constitué cette entente ne dûrent pas constamment céder du terrain devant leurs rivaux.

En fait, c'est dans le domaine des prix que l'Entente Internationale de l'Acier et les Comptoirs Internationaux ont

rendu le plus de services. Nous avons déjà dit un mot du résultat que l'Entente Internationale de l'Acier a, dès sa constitution, permis d'obtenir à cet égard en régularisant la concurrence entre les sidérurgies allemande, belge, française et luxembourgeoise. Ce résultat fut consolidé par les mesures prises pour soumettre les intermédiaires à une discipline commune et faire accepter cette discipline par les marchands de fer locaux. L'importance des tonnages que contrôlait l'Entente Internationale de l'Acier lui permit par ailleurs de profiter de l'âpre concurrence que faisaient les compagnies de navigation pour obtenir de ces dernières des taux de frêt particulièrement réduits et accroître par là même la partie des prix réalisés qui demeurait acquise aux producteurs. Les accords rappelés à l'alinéa précédent eurent, eux aussi, d'heureux effets sur les prix. En permettant aux sidérurgies scandinave et finlandaise de livrer dans leurs pays respectifs des tonnages correspondant pour ces dernières à des taux de marche élevés, l'Entente Internationale de l'Acier a sans doute réduit les possibilités d'exportation de ses adhérents ; elle a, en revanche, maintenu à un niveau satisfaisant les prix susceptibles d'être obtenus dans ces pays et probablement aussi évité la mise en application de droits de douane dont les producteurs continentaux auraient en définitive fait les frais. En 1931, année où les prix pratiqués à l'exportation étaient déjà tombés très bas, la Grande-Bretagne avait établi sur les aciers, pour protéger son industrie sidérurgique, un droit d'entrée de 10 % « ad valorem », droit qui ne tarda pas à être porté à 33,3 % ; en s'engageant vis-à-vis de la British Iron and Steel Federation (BISF) à ne pas introduire en Angleterre des tonnages d'acier supérieurs à ceux que nos voisins estimaient avoir réellement besoin de faire venir du continent, l'Entente Internationale de l'Acier a fini par obtenir en 1937 que les droits d'entrée soient ramenés à 10 % pour les tonnages importés dans le cadre des accords intervenus entre cette Entente et la BISF. Enfin, en accordant successivement des quantums aux sidérurgies tchèque, autrichienne, hongroise et polonaise, l'Entente Internationale de l'Acier a évité l'avilissement des prix sur les marchés des pays balkaniques où ces sidérurgies se montraient particulièrement actives.

L'Entente Internationale de l'Acier fit cependant toujours preuve d'une réelle modération dans la fixation des prix des produits qu'elle contrôlait. Pour ne citer qu'un exemple,

nous signalerons qu'en 1936-1937, on connut une courte période d'euphorie au cours de laquelle la demande s'accrut tellement sur les principaux marchés d'exportation que les carnets de commande de producteurs se trouvèrent momentanément surchargés. L'Entente Internationale de l'Acier ne chercha pas à profiter exagérément de la situation, et l'on vit les acheteurs offrir des surprimes aux intermédiaires pour obtenir l'inscription de leurs commandes.

Dans un autre ordre d'idées, l'Entente Internationale de l'Acier a concouru à limiter la surabondance des installations et à freiner la tendance générale au suréquipement. Les producteurs qui avaient accepté d'y adhérer, directement ou par l'intermédiaire de leurs organismes centralisateurs nationaux, étaient en effet mis à l'abri de la tentation de submerger au moyen d'une productivité massive les divers marchés d'exportation. L'Entente Internationale de l'Acier avait de même, au moins dans une certaine mesure, la possibilité dont elle fit, croyons-nous, plusieurs fois usage, d'amener certains pays à renoncer à s'équiper ; il lui suffisait pour cela de réduire pour les pays visés les prix des produits laminés et accessoirement de relever le prix des demi-produits, ce qui, à moins d'une protection douanière suffisante, enlevait toute perspective de rentabilité aux entreprises à créer dans les pays en question.

Enfin, on soulignait souvent autrefois l'intérêt des contacts fréquents et des relations cordiales que les cartels internationaux font naître entre les hommes d'affaires des différents pays. Les événements n'ont malheureusement pas confirmé les espérances que l'on fondait sur ces contacts et ces relations et les cartels n'ont pas empêché la seconde guerre mondiale.

Cette dernière a fait disparaître non seulement l'Entente Internationale de l'Acier, mais aussi tous les autres cartels internationaux. Ceux-ci ont, il est vrai, fait place à des ententes d'un type nouveau qu'on appelle les « groupes d'études ». Ces groupes comprennent des représentants des pays producteurs et des principaux pays consommateurs. Les Etats-Unis, qui avant-guerre étaient généralement hostiles aux ententes internationales, y tiennent une large place. Les groupes en question examinent au cours de leurs réunions les problèmes actuels de pénurie en attendant d'avoir un jour à se pencher sur des problèmes de pléthore ; ils étu-

dient la répartition des ressources en attendant d'avoir à régler celle des débouchés et formulent des recommandations qui sont transmises aux gouvernements des pays représentés. De tels groupes fonctionnent à notre connaissance pour le caoutchouc, le coton et l'étain ; il n'en existe pas pour l'acier. La formule ne nous paraît d'ailleurs pas convenir parfaitement à ce métal ; le nombre et la diversité des industries consommatrices d'acier rendraient difficile le choix de leurs représentants ; la présence de ceux-ci aux réunions tenues par les producteurs ne s'impose nullement car nous avons toujours vu ces derniers faire preuve de toute la modération désirable dans les décisions qu'ils prenaient en commun ; enfin et surtout, les possibilités des groupes d'étude semblent vraiment bien limitées. Un jour sans doute les problèmes concernant la production et la consommation de l'acier devront être à nouveau traités sur le plan international ; il faut souhaiter qu'on en revienne alors, en l'adaptant aux besoins du moment, à la seule formule qui ait fait ses preuves, celle des comptoirs internationaux de 1933.

Ces comptoirs supposent l'existence d'organismes centralisateurs nationaux. De tels organismes existent toujours en Belgique, au Luxembourg et en France. Bien que nous soyons encore en période de pénurie, ces organismes ont eu déjà à s'occuper d'exportations. Signalons en ce qui concerne la France que l'occupant, qui exerçait un contrôle particulièrement étroit sur les usines du Nord et de l'Est, obligea ces dernières à effectuer à partir de 1943 des envois réguliers d'acier vers l'Allemagne. Le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques resta étranger à ces exportations qui d'ailleurs, aux approches de la libération, se transformèrent en réquisitions ou même en enlèvement pur et simple du métal sur les parcs des usines. Celles-ci ayant à se plaindre des retards importants avec lesquels elles étaient payées, le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques fut chargé par le Comité d'Organisation de la Sidérurgie de centraliser les paiements. Ces derniers purent être ainsi mieux suivis et une action plus efficace put être exercée sur le Walzstahl Verband qui était chargé de les effectuer.

Les accords commerciaux intervenus depuis la libération prévoient la fourniture de certains tonnages de produits sidérurgiques à divers pays comme la Suisse, la Hollande, le Danemark, la Suède et la Norvège. Notre production ne

nous permettant pas encore de faire face à nos besoins les plus essentiels, les Pouvoirs Publics ont naturellement le souci de limiter les exportations à des tonnages excédant le moins possible ceux que prévoient les accords ci-dessus. Ils s'intéressent néanmoins aux exportations faites à des prix élevés et qui assurent des rentrées importantes de devises appréciées. Les usines de leur côté recherchent les exportations qui assurent des plus-values importantes par rapport aux prix intérieurs français et aussi celles qui permettent de renouer les contacts commerciaux d'avant-guerre et qui peuvent être le point de départ d'exportations plus importantes à faire dans l'avenir.

Les représentants des usines qui, dans le passé, s'intéressaient particulièrement aux exportations, ont été groupés dans une commission consultative dont nous avons déjà mentionné l'existence. Les travaux de cette commission ont conduit à confier les attributions suivantes au Comptoir Français des Produits Sidérurgiques.

Pour les fontes, le C.P.S. est seul vendeur à l'exportation, il a ses propres agents à l'étranger, il facture et encaisse le prix des exportations et règle les usines.

Le nombre relativement restreint des affaires traitées, la diversité des destinations et celle des produits demandés n'ont pas permis d'aller aussi loin pour les aciers. Les exportations en sont traitées par les usines elles-mêmes ou par les organisations commerciales que certaines d'entre elles possédaient avant la guerre à l'étranger et qu'elles ont eu la sagesse de conserver pendant l'occupation. Un décret du 30 novembre 1944 a subordonné toute exportation à l'octroi d'une licence. Pour les exportations à faire dans le cadre d'accords commerciaux, le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques demande des licences globales dont le tonnage est réparti d'un commun accord entre les intéressés. Pour les autres exportations il transmet à l'Administration les demandes de licence établies par les usines ou par leurs organisations commerciales ; il donne en même temps un avis dans lequel il s'efforce de concilier les deux tendances que nous avons indiquées plus haut, celle des Pouvoirs Publics et celle des usines. Le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques se tient enfin au courant des prix pratiqués par la concurrence étrangère et donne des direc-

tives aux usines et à leurs organisations commerciales sur les conditions à appliquer aux acheteurs étrangers.

Il paraît probable que lorsque les exportations d'acier, limitées actuellement par l'insuffisance de notre production, auront pris une certaine ampleur, le C.P.S. deviendra vendeur unique pour ces exportations comme il l'est déjà pour les exportations de fontes. Il sera alors à même d'exercer sur nos exportations d'aciers, du point de vue des tonnages comme de celui des prix, la même influence que son prédécesseur d'avant-guerre, le Comptoir Sidérurgique de France.

Le développement des exportations présente naturellement un intérêt tout particulier dans les périodes de surabondance. En période de pénurie, il faut au contraire recourir aux importations et nous allons maintenant dire quelques mots du rôle joué par les comptoirs dans ce domaine. Pour leurs fabrications, les utilisateurs ont besoin de profils bien déterminés dont les dimensions sont comprises entre d'étroites limites, et de qualités de métal parfaitement définies ; or, les profils et qualités de métal auxquels nous sommes habitués n'ont pas toujours leur équivalent à l'étranger ; les gammes de dimensions y sont différentes et les cahiers des charges y sont tantôt plus, tantôt moins sévères qu'en France. On devine dès lors combien l'expérience commerciale des comptoirs peut être utile en cette matière. Ce ne sont néanmoins pas eux qui, au cours de ces dernières années, ont eu à proprement parler la charge d'effectuer les importations. Ces dernières étant faites dans l'intérêt général du pays, il était normal que l'Etat se réserve les bénéfices ou supporte les pertes qu'elles pouvaient entraîner ; les Pouvoirs Publics furent ainsi amenés à provoquer la création d'organismes spécialisés auxquels les comptoirs ont, suivant les époques, prêté un concours plus ou moins étendu.

Nous avons mentionné au Chapitre premier, la création, peu de temps avant la seconde guerre mondiale, du Groupement d'Importation et de Répartition des Produits Sidérurgiques. Aux termes d'une convention intervenue en août 1939 entre le Ministère du Commerce et le Comité des Forges de France, ce groupement centralisait les demandes d'importation et répartissait les autorisations globales d'importation données par les Pouvoirs Publics ; il surveillait les importations faites individuellement par les industriels et les négociants français et pouvait, à titre exceptionnel et sous le

contrôle des Pouvoirs Publics, faire lui-même des achats à l'étranger et revendre en France, sans bénéfice, les produits achetés.

Le Groupement d'Importation et de Répartition des Produits Sidérurgiques fit effectivement quelques importations. Lors des événements de juin 1940 des chargements furent détournés et revinrent à leur port d'embarquement, des lots de métal furent égarés et d'autres saisis par l'occupant ; les comptes de ce groupement présentaient de ce fait une grande complexité et ne pouvaient être définitivement arrêtés qu'après la fin des hostilités ; ce fut sans doute la raison qui amena les Pouvoirs Publics à provoquer la création, en mai 1941, d'un organisme nouveau dont nous avons également parlé : le Groupement Auxiliaire de la Sidérurgie. Les autorités françaises avaient, à l'époque, obtenu de l'occupant que celui-ci laisse venir d'Allemagne, de Sarre et de Moselle (département qui avait été en fait purement et simplement annexé), des tonnages réguliers d'acier. Le Groupement Auxiliaire de la Sidérurgie achetait ces tonnages pour le compte de l'Etat et le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques les distribuait dans les mêmes conditions aux utilisateurs français. Les opérations portèrent au total sur quelque 800.000 tonnes d'aciers qui compensèrent pour partie les prélèvements que l'ennemi faisait sur notre économie en achetant des produits fabriqués aux industriels et aux commerçants français.

Après la libération, les Pouvoirs Publics eurent le souci de faire des importations massives destinées à pallier la pénurie de toutes choses dont souffrait la France. Un service des importations et des exportations fut créé par une ordonnance du 22 juin 1944 et des missions d'achat furent envoyées dans les principaux pays fournisseurs qui, pour les produits sidérurgiques, sont l'Amérique et l'Angleterre. Les modalités des importations d'aciers ont subi des modifications successives et l'on peut à cet égard distinguer trois étapes.

Dans la première étape, les importations étaient faites par le service des importations et des exportations qui mettait les aciers importés à la disposition du Groupement Auxiliaire de la Sidérurgie sur les quais des ports de débarquement. Ce groupement prenait les aciers en charge à des prix d'ordre, en assurait le transport, le stockage s'il y avait

lieu et, avec le concours du Comptoir Français des Produits Sidérurgiques la distribution à la clientèle. Dans la seconde étape, le Groupement Auxiliaire de la Sidérurgie, devenu d'ailleurs entre temps le Groupement d'Importation de Produits Sidérurgiques disposait aux Etats-Unis et en Angleterre, de bureaux d'achats qui recherchaient les usines les plus aptes à exécuter les spécifications demandées par les utilisateurs français. Ces bureaux rédigeaient les contrats d'achats, mais ceux-ci continuaient à être signés par les missions officielles et le service des Importations et des Exportations tenait par ailleurs le même rôle que précédemment. Enfin, dans la dernière étape, qui n'est pas encore complètement réalisée, le Groupement d'importation de Produits Sidérurgiques se substitue au Service des Importations et des Exportations, effectue les achats en son propre nom et se charge de faire assurer les transports maritimes ; ses autres attributions restent inchangées et les missions officielles en Amérique et en Angleterre se bornent à contrôler les opérations dont l'Etat continue à conserver les bénéfices ou, suivant le cas, à supporter les charges.

Au total, c'est près de neuf cent mille tonnes d'acier qui ont été reçues depuis la libération ; les envois continuent à une cadence de quelque trente à quarante mille tonnes par mois, ce qui malheureusement ne compense pas l'insuffisance de la production française.

En définitive, on le voit, les comptoirs de vente de produits sidérurgiques et les organismes annexes ont tenu dans les opérations d'importation une place non moins grande et rendu non moins de services que dans les opérations d'exportation et nous devons retenir des développements et des indications qui précèdent que les deux comptoirs que nous étudions, le Comptoir Sidérurgique de France et le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques se sont montrés, malgré leurs différences de structure, aussi aptes l'un que l'autre à intervenir dans les deux genres d'opération.

CHAPITRE IX

LES COMPTOIRS ET LES CRISES ECONOMIQUES

On s'est souvent demandé si, d'une manière générale, les ententes et les comptoirs n'ont pas une influence désirable sur le développement des crises. Pour essayer de répondre à cette question, nous devons nous arrêter un moment sur le mécanisme de ces dernières.

On a proposé bien des explications à l'alternance des périodes de prospérité et de dépression, de nombreux facteurs qui réagissent les uns sur les autres ont été mis en lumière sans que l'on soit, en cette matière, parvenu semble-t-il à mettre la main sur les premiers maillons de « La chaîne aux anneaux d'or des effets et des causes » dont parle le poète. A défaut d'une explication précise, nous devons donc nous contenter d'une image qui, d'ailleurs, suffira pour les besoins de notre raisonnement.

Dans son Précis d'Economie Politique, Monsieur le Professeur Baudin explique, en parlant des crises, l'idée que notre économie est en vibration. Ce mot va nous donner la clef du problème.

Prenons un exemple. Pour qu'une corde vibre, il faut la déplacer de sa position d'équilibre de qui peut se faire, soit d'une manière occasionnelle en la frappant ou en la pinçant, soit d'une manière répétée en promenant sur elle l'archet d'un violon ; il faut encore que la corde soit tendue et, ces circonstances étant réalisées, la corde ne vibre que parce qu'elle est pesante.

Le mécanisme est simple : lorsque la corde a été déplacée de sa position d'équilibre la tension qui s'exerce sur elle tend à l'y ramener mais emportée par son inertie, la corde dépasse cette position et prend une élongation inverse. Le phénomène se reproduit en s'atténuant si le déplacement a été occasionnel, en conservant son amplitude si les déplacements sont répétés.

Il faudrait sans doute remonter très loin dans le passé pour trouver une économie en équilibre dans laquelle la demande et la production restaient constantes et où les prix n'avaient ni tendance à augmenter ni tendance à diminuer. De nos jours les circonstances qui peuvent venir troubler l'équilibre de l'économie sont nombreuses, on cite couramment l'accroissement de la production de l'or et les émissions excessives de papier monnaie. Mais nous trouvons une cause permanente de rupture de l'équilibre économique dans l'évolution de la technique et dans celle de nos habitudes.

La technique a fait dans tous les domaines de rapides et incessants progrès depuis les premières décades du dix-neuvième siècle ; plus tard l'organisation scientifique du travail et, dans une moindre mesure, l'orientation professionnelle sont venues accroître la productivité des travailleurs ; la désertion des campagnes, regrettable à de multiples égards, a néanmoins permis de substituer dans bien des cas, la production massive des usines à un travail artisanal à faible rendement. Dans un autre ordre d'idées, des richesses minières nouvelles ont été exploitées et l'on a tiré un parti croissant de l'énergie hydraulique disponible. Dans le même temps des habitudes séculaires se sont modifiées, l'argent conservé dans les coffres et les bas de laine a été placé et les particuliers se font ouvrir des comptes par les banques auxquelles ils ont confié les sommes destinées à couvrir leurs dépenses courantes.

Cette évolution est loin d'être parfaitement régulière ; des gisements s'épuisent et d'autres deviennent plus difficiles à exploiter ; la limitation de la durée du travail est venue enlever à la productivité des travailleurs une partie de ce que la technique lui avait fait gagner, mais les progrès paraissent suffisamment marqués pour entraîner des améliorations sensibles du niveau général de vie.

Ces améliorations ne peuvent cependant pas être continues parce que nous rencontrons des facteurs humains qui jouent le rôle de la tension dans l'exemple de la corde vibrante. Ces facteurs sont l'esprit d'entreprise qui a pour origine le désir de tirer parti de l'état des techniques, des possibilités de crédit et des cours du moment, le désir de vendre le plus cher possible les produits dont on dispose et

celui de tirer le maximum de satisfaction de l'argent qu'on possède, désirs qui sont à l'origine de la loi de l'offre et de la demande ; ajoutons-y enfin l'optimisme ou le pessimisme qui peuvent animer les financiers, les épargnants, les industriels et les commerçants.

L'inertie de notre corde vibrante, c'est au contraire tout ce qui, dans notre économie, n'a pas le caractère instantané des réactions humaines ; ce sont les délais de livraisons, c'est le temps que mettent les matières premières pour suivre les processus de production et parvenir à l'état de produits finis ; c'est encore le temps qu'il faut pour que les salaires et les revenus perçus par les épargnants soient placés puis investis ; c'est enfin le temps que les usines nouvelles mettent à se construire et également le fait qu'il n'est pas toujours possible d'arrêter la construction d'une usine déjà en chantier lorsqu'on s'aperçoit trop tard que sa production ne pourra pas être écoulée dans des conditions satisfaisantes.

Ces données vont nous permettre de nous faire une idée du mécanisme des crises.

A l'état des techniques, aux ressources et aux habitudes d'un moment donné, correspondent un état idéal d'équilibre et un niveau harmonisé des différentes productions.

Lorsqu'on se trouve placé au-dessous de cet équilibre, et que la production est d'une manière générale, ou dans certaines branches particulières, inférieure au niveau auquel nous venons de faire allusion, le retour à l'équilibre tend nécessairement à s'opérer. Les industriels aperçoivent des marges de profits possibles et créent de nouvelles installations ; la masse des salaires payés s'accroît, de nouveaux besoins se manifestent et les prix montent. Mais les facteurs d'inertie que nous avons signalés, font que l'équilibre est nécessairement dépassé. La production finit par atteindre, au moins dans certaines branches de l'activité, un niveau qui dépasse les possibilités du moment. Les ressources vraies des consommateurs ne sont plus alors suffisantes pour absorber la production excédentaire et certaines entreprises enregistrent des déficits d'exploitation. Ainsi s'amorce la crise. Les industriels retiennent leurs ordres en prévision d'une chute des prix qui ne manque pas de se produire ; ils diffèrent l'exécution des travaux qui ne sont pas indispensables. Les con-

sommateurs, même si leurs ressources ne sont pas diminuées, restreignent leur train de vie et remettent un grand nombre d'acquisitions à une époque où, les prix étant stabilisés, ils pourront, pour une même somme, obtenir davantage de satisfactions. Cette restriction du train de vie des consommateurs a d'ailleurs pour une large part, quelque chose d'artificiel et se trouve notamment influencée par les habitudes de confort qui ont pu être acquises pendant les périodes de prospérité. Au bout d'un délai qui peut aller de quelques mois à quelques années, la situation des entreprises s'assainit au fur et à mesure de l'exécution des marchés passés avec les fournisseurs à des prix élevés pendant la période d'essor ; les charges résultant des investissements effectués pendant cette période s'atténuent. Les acquisitions qui avaient été différées deviennent indispensables et la demande s'accroît. Les profits réapparaissent et le cycle recommence.

Mais pendant l'essor et pendant les crises, l'économie a évolué, des progrès ont été réalisés et les oscillations au lieu de s'amortir et de disparaître se répètent, les courbes de production prenant, malgré les alternances d'essor et de dépression, une allure générale ascendante.

Mais les facteurs humains ne se manifestent avec l'automatisme brutal qui déclenche le processus des crises économiques que parce que nous nous trouvons en présence de groupes importants d'individus. Les lois économiques sont en effet des lois à caractère statistique qui ne sont plus nécessairement vraies lorsqu'on est en face de groupes peu nombreux. En substituant à des volontés éparses, une volonté commune, moins passionnée, plus réfléchie, en prenant leurs décisions sans se laisser gagner par le seul souci de tirer tout le parti possible de situations momentanées, en fixant des prix qui ne découlent pas uniquement de la loi de l'offre et de la demande et en ne se laissant gagner ni par un optimisme, ni par un pessimisme excessif, les ententes et les comptoirs peuvent tempérer l'action des facteurs humains et avoir sur les cycles économiques une action probablement faible mais certainement modératrice.

On pourrait penser qu'en prenant en mains la direction de l'économie, les Pouvoirs Publics sont à même d'éliminer les facteurs humains et par conséquent de supprimer les crises. Mais les facteurs humains, s'il est souhaitable de les tempérer, ne sont pas moins bienfaisants et sont la source

de la plupart des progrès. L'intervention trop prononcée de l'Etat supprimerait peut-être les mouvements cycliques mais risquerait de scléroser l'économie dans l'état de crise.

Dans quel sens les comptoirs doivent-ils orienter leur action pour qu'elle ait, à coup sûr, le caractère bienfaisant que nous venons de signaler. Monsieur le Professeur LESCURE indique dans son traité sur les crises générales de surproduction que les comptoirs doivent, en période d'essor, fixer les prix à un niveau modéré. Une fois la crise déclenchée ils doivent opérer une baisse rapide des prix afin que, cette baisse étant faite, les consommateurs n'aient plus la tentation de retenir leurs commandes en prévision de nouvelles diminutions des prix. Monsieur le Professeur LESCURE ajoute qu'en période de dépression la fixation des prix à un niveau très bas est une condition essentielle de la reprise économique. Nous ne croyons pas cependant qu'il soit nécessaire de faire descendre les prix de vente au-dessous des prix de revient, éventualité qui ne manquerait pas de se produire en régime de libre concurrence. Le maintien des prix de vente au-dessous des prix de revient rendrait impossible la fixation des prix de vente à un niveau modéré dans les périodes d'essor, remarque que nous avons déjà faite en étudiant au Chapitre VI les prix des produits sidérurgiques. Ce maintien entraînerait par ailleurs des mises en chômage qui pourraient s'étendre à des bassins tout entiers. Ces mises en chômage viendraient amenuiser les ressources des ouvriers licenciés et celles de leurs fournisseurs directs, commerçants et artisans, puis, de proche en proche, les ressources d'un nombre croissant de consommateurs. Il ne servirait dès lors à rien de pouvoir fabriquer des produits industriels à bon compte grâce au prix très bas de l'acier, car les ressources indispensables pour acheter ces produits s'évanouiraient progressivement. Nous avons déjà souligné le caractère artificiel du niveau auquel se fixe la demande dans les périodes de dépression ; ce caractère fait qu'il n'y a pas de graves dangers à ce que les prix des produits en comptoir soient maintenus à un niveau raisonnable, quitte à ce que les produit fabriqués reviennent un peu plus chers.

Il n'est pas douteux que les Comptoirs d'avant-guerre aient bien suivi la ligne de conduite que nous avons tracée. Nous avons de sérieuses raisons de penser que les prix fixés par eux dans la période de dépression qui a commencé à

la fin de l'année 1931 serraient de très près les prix de revient. Il est possible à cet égard que les ristournes accordées par ces Comptoirs aux transformateurs aient eu pour but de permettre à ces industriels de se contenter de prix de vente qui n'auraient pas été suffisants pour couvrir leurs prix de revient, lesquels sont généralement plus élevés que ceux des grandes usines du Nord et de l'Est qui ont toujours été à l'origine de la constitution des Comptoirs. Nous avons vu que les Comptoirs ont, tant qu'ils l'ont pu, laissé leurs prix à un niveau constant et qu'ils n'ont pas songé à les relever pendant les courtes périodes d'essor qui se sont manifestées après 1932, notamment en 1933.

Nous pouvons donc conclure notre étude en disant que grâce à la modération dont ils ont fait preuve dans la fixation de leurs prix les comptoirs d'avant-guerre n'ont pu avoir qu'une influence heureuse sur l'évolution des cycles économiques.

CONCLUSION

Il est superflu de souligner les avantages que les producteurs ont tiré de l'existence du Comptoir Sidérurgique de France. Son successeur, le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques, paraît bien avoir rendu tous les services que l'on attendait de lui. Grâce au souci d'équité qui a toujours animé ces deux organismes et à l'esprit de solidarité qui a régné dans la profession aux époques difficiles, les petits producteurs n'ont jamais, tant s'en faut, été défavorisés par rapport à leurs confrères plus puissants. Grâce à la modération dont le Comptoir Sidérurgique de France a fait preuve dans la fixation de ses prix, on peut affirmer que son action n'a pas été préjudiciable aux utilisateurs, auxquels il garantissait une parfait égalité de traitement, s'abstenant de toute ristourne qui ne fût pas appliquée suivant une règle uniforme à toutes les entreprises d'une même industrie. Chaque utilisateur peut également savoir gré au Comptoir Français des Produits Sidérurgiques de n'avoir en aucun cas livré des tonnages excédant les droits reconnus par le Répartiteur et d'avoir toujours scrupuleusement appliqué les prix officiellement homologués par les Pouvoirs Publics.

Mais si le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques a eu, du point de vue des Pouvoirs Publics, une action heureuse sur les prix, nous ne pensons pas qu'on puisse adresser au contraire à son prédécesseur, le Comptoir Sidérurgique de France, le reproche, souvent formulé à l'encontre des ententes et des comptoirs, d'avoir été un facteur de vie chère. Entre l'usine sidérurgique et l'utilisateur final, il s'intercale, sur le parcours suivi par le fer ou l'acier, une suite souvent longue non seulement d'industriels, mais aussi de négociants et de détaillants. Or, ces derniers sont particulièrement aptes à profiter de toutes les fluctuations des prix. Ayant peu ou pas de salaires à payer à la fin de chaque mois, ils n'ont

pas les mêmes soucis de trésorerie que les industriels et peuvent faire, toutes proportions gardées, lorsque le moment leur semble opportun, des achats beaucoup plus importants. De même, n'ayant pas d'atelier à approvisionner, ils peuvent, s'ils le désirent, conserver plus longtemps ou écouler plus vite leurs stocks. En maintenant les prix des produits sidérurgiques à des taux raisonnables et en les empêchant de subir des fluctuations qui se seraient certainement produites en régime de libre concurrence, le Comptoir Sidérurgique de France a peut-être privé certains intermédiaires d'une source importante de profits, mais il n'a probablement eu, dans l'ensemble, qu'une action très faible sur les prix de détail.

Le Comptoir Sidérurgique de France n'a pu avoir qu'une action heureuse sur les crises économiques des années d'avant-guerre. L'action que cet organisme a exercée entre le déclenchement des hostilités et le mois de juin 1940, n'a pu également être que bienfaisante, et si les événements militaires n'étaient pas venu changer le cours des choses, il n'aurait pas manqué de jouer dans l'approvisionnement des usines d'armement un rôle aussi important que celui qu'a eu le Comité des Forges de France pendant la première guerre mondiale.

En apportant de son côté un concours efficace au Répartiteur des Fontes, Fers et Aciers et en assurant dans un secteur important de notre économie le maintien des prix au niveau fixé par les lois et règlements, le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques a aidé celle-ci à conserver une stabilité qui ne pouvait qu'être souhaitée par les Pouvoirs Publics .

Ces remarques nous confirment dans l'opinion que les comptoirs de vente de produits sidérurgiques sont appelés à jouer dans l'avenir un rôle non moins important que celui qu'ils ont eu jusqu'à ce jour. Le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques n'a pas terminé sa tâche car la réglementation des prix et la répartition devront être maintenues tant que nous serons encore dans une période de pénurie. Il faut souhaiter qu'ensuite les Pouvoirs Publics prêtent l'appui et que les producteurs consentent les sacrifices nécessaires pour assurer le maintien d'un Comptoir qui, lorsque l'équilibre entre la demande et les possibilités de la production aura enfin pu s'établir, continuera à rendre des services,

secondaires il est vrai, mais nombreux notamment en matière d'économies de transport, de rationalisation et de respect des règles de normalisations et grâce auquel surtout les crises de surabondance que nous avons tout lieu de craindre pour l'avenir pourront être abordées dans les meilleures conditions possibles.

Nous ne formulerons pour notre part aucune opinion quant à la forme sous laquelle le maintien d'un comptoir est souhaitable : Comptoir issu d'une entente de producteurs comme le Comptoir Sidérurgique de France, ou Comptoir imposé par les Pouvoirs Publics, fonctionnant sous leur contrôle, mais géré par les producteurs comme le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques. Nous n'avons, en effet, relevé entre ces deux comptoirs aucun divorce réel dans les méthodes de travail et les solutions données aux mêmes problèmes. Chacune des deux formes de comptoir paraît être apte à jouer dans les périodes de transition le rôle normalement dévolu à l'autre. La tâche du Comptoir Français des Produits Sidérurgiques a été facilitée par les habitudes de travail en commun et par l'esprit de discipline que le Comptoir Sidérurgique de France avait donnés aux producteurs. En maintenant et en développant ces habitudes et cet esprit, le Comptoir Français des Produits Sidérurgiques peut inversement préparer la voie à une entente de producteurs plus étroite et plus complète encore que celle à laquelle le Comptoir Sidérurgique de France devait son existence.

BIBLIOGRAPHIE

MANUELS

L. Baudin. — *Manuel d'Economie Politique* 1944-1945.

G. Pirou. — *Traité d'Economie Politique*, tome I. *Les cadres de la vie économique.*

P. Reboud. — *Précis d'Economie Politique.*

OUVRAGES SUR LA SIDÉRURGIE

La Sidérurgie Française (1864-1914). Ouvrage publié par le Comité des Forges de France en 1914 à l'occasion de son cinquantenaire.

F. Bassetti. — *Les consortiums étudiés spécialement au point de vue de leur développement*, Thèse Paris 1919.

R. Pinot. — *Le Comité des Forges de France au Service de la Nation*, Colin. 1919.

H. Flu. — *Les Comptoirs Métallurgiques d'après guerre*, Thèse, Lyon 1924.

R. Lelainville. — *L'Industrie du fer en France*, Colin, 1932.

A. Piettre. — *L'évolution des ententes industrielles en France depuis la guerre*, Sirey 1936.

J. Chardot. — *Les cartels dans la métallurgie*, Thèse, Paris 1936.

H. Kontzler. — *L'organisation de la vente des produits sidérurgiques en France*, Thèse, Nancy 1936.

L. Puiffe de Magondeaux. — *Les ententes industrielles obligatoires*, Thèse, Paris 1937.

R. Thibaut. — *Cartels et concurrence dans la métallurgie*, Thèse, Paris 1938.

P. Pernet. — *Le marché sidérurgique français au regard de la conjoncture*, Thèse, Dijon 1945.

OUVRAGES DIVERS

Mouvement Economique en France de 1929 *à* 1939, Ouvrage publié en 1941, par le Service National des Statistiques.

ARTICLES DE REVUES

L. Marlio. — *Les ententes industrielles*, Revue de Paris 15-2-1930.

R. de Launay. — *Cartels Internationaux et vie chère*, Revue des deux Mondes 1-3-1930.

L. Charvet. — *La sidérurgie française et le problème allemand*, Revue de Défense Nationale, Décembre 1945.

REVUES ET PUBLICATIONS DIVERSES —

Acier. Revue trimestrielle de l'Office Technique pour l'utilisation de l'acier (O.T.U.A.).

Bulletin de la Statistique Générale de la France.

La Semaine Economique et Financière.

L'Economie.

CONFÉRENCES

M. DUPRE. — *Le problème du Comptoir* (Cycle de conférences de la commission d'Etudes Générales et d'Organisation scientifique du 21, 24 juin 1943).

M. MAILLARD. — *Ententes et Comptoirs* (même cycle de conférences).

M. CRANCEE. — *La situation générale de la sidérurgie française*, conférence faite à la Société des Ingénieurs Civils de France en Novembre 1945.

PRODUCTION FRANÇAISE EN PRODUITS FINIS EN FER ET ACIER

en milliers de tonnes

D'après les publications du Comité des Forges de France

1870	1.008	1885	1.336	1900	1.934
1871	844	1886	1.124	1901	1.742
1872	1.155	1887	1.265	1902	1.886
1873	1.043	1888	1.334	1903	1.896
1874	1.067	1889	1.338	1904	2.069
1875	1.126	1890	1.407	1905	2.112
1876	1.079	1891	1.471	1906	2.431
1877	1.153	1892	1.511	1907	2.440
1878	1.156	1893	1.472	1908	2.412
1879	1.190	1894	1.460	1909	2.598
1880	1.355	1895	1.471	1910	2.849
1881	1.448	1896	1.746	1911	3.220
1882	1.531	1897	1.779	1912	3.602
1883	1.501	1898	1.940		
1884	1.380	1899	2.074		

PRODUCTION D'ACIER BRUT

des principaux pays européens et des Etats-Unis

(en milliers de tonnes, d'après les publications du Comité des Forges de France)

	France	Allemagne (y compris la Sarre)	Grande-Bretagne	U.R.S.S.	Belgique	Luxembourg	Etats-Unis
1913	4.687 (1)	16.290	7.787	4.231	2.467	1.336	30.808
1920	3.050	8.295	9.212	163	1.253	575	
1921	3.102	10.360	3.762	184	764	754	
1922	4.534	12.709	5.975	361	1.565	1.394	
1923	5.110	7.377	8.618	726	2.297	1.201	
1924	6.900	11.292	8.332	1.139	2.875	1.887	
1925	7.446	13.748	7.503	2.149	2.548	2.086	44.679
1926	8.430	14.043	3.654	3.120	3.338	2.243	47.533
1927	8.306	18.158	9.243	4.153	3.680	2.471	44.227
1928	9.500	16.518	8.656	4.251	3.905	2.567	50.732
1929	9.700	18.373	9.790	4.854	4.109	2.702	55.544
1930	9.447	13.405	7.443	5.761	3.354	2.270	40.058
1931	7.822	9.792	5.286	5.620	3.105	2.035	25.537
1932	5.640	7.136	5.345	5.927	2.790	1.956	13.466
1933	6.531	9.199	7.136	6.842	2.731	1.845	22.866
1934	6.174	13.734	8.992	9.565	2.943	1.932	25.645
1935	6.277	16.289	10.017	12.405	3.023	1.837	33.556
1936	6.708	18.942	11.974	16.339	3.168	1.981	47.016
1937	7.920	19.573	13.192	17.777	3.862	2.510	49.773
1938	6.186	23.295	10.564		2.279	1.437	27.903
1939	7.950		13.800		3.110	1.762	
1940	2.936 (1)						
1941	2.453 (1)						

(1) Les chiffres indiqués pour la production française pour les années 1913-1940 et 1941 ne comprennent pas la production de la Moselle.

INDICE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DE 1919 A 1929

(Moyenne mensuelle)

(Base 100 en 1913)

Années	Houille	Potasse	Fonte	Aciers	Papier
1919					51
1920	57	59	38	42	65
1921	65	44	38	44	50
1922	71	64	57	65	60
1923	86	80	60	73	80
1924	101	87	85	99	77
1925	108	100	93	107	83
1926	118	118	103	120	90
1927	120	121	102	119	83
1928	117	132	111	134	87
1929	123	159	115	139	106

INDICE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DE 1919 A 1929

(Moyenne mensuelle)

(Base 100 en 1913)

Années	Industrie textile	Cuir	Travail du fer	Bâtiment
1919	60	102		16
1920	66	88	62	27
1921	52	75	54	23
1922	84	94	73	37
1923	83	103	82	58
1924	85	110	113	74
1925	85	104	104	80
1926	94	128	122	114
1927	90	103	107	80
1928	99	130	128	97
1929	92	119	145	123

INDICE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE
DE 1928 A 1938

(Moyenne mensuelle)

(Base 100 en 1928)

Années	Houille	Potasse	Fonte	Aciers	Industries chimiques	Papier
1928	100	100	100	100	100	100
1929	105	121	104	103	108	122
1930	105	124	101	100	103	129
1931	98	90	82	82	84	108
1932	90	78	56	59	83	104
1933	92	80	64	69	90	142
1934	92	92	62	65	89	160
1935	90	85	58	66	81	149
1936	88	89	63	71	95	178
1937	87	120	79	84	103	186
1938	91	143	61	66	99	154

INDICE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DE 1928 A 1938

(Moyenne mensuelle)

(Base 100 en 1928)

Années	Industrie textile	Cuir	Travail des métaux	Bâtiment	Gaz et électricité
1928	100	100	100	100	100
1929	100	86	110	126	108
1930	94	89	108	140	113
1931	80	82	90	127	108
1932	74	73	68	99	103
1933	89	83	77	93	109
1934	78	66	72	85	111
1935	80	71	71	73	113
1936	86	81	78	70	118
1937	88	74	88	66	126
1938	84	72	76	61	128

PRIX DE BASE DES LAMINES MARCHANDS EN ACIER THOMAS DOUX

(Prix sur wagon départ usines de l'Est)
(Chiffres relevés dans le premier numéro de chaque mois de la Revue « l'Usine »)

	1919	1920	1921	1922	1923	1924
Janvier	600	900	650	465	495	575
Février	600	900	650	465	550	565
Mars	600	900	650	465	900	625
Avril	600	1.175	450	430	830	690
Mai	600	1.175	450	430	755	610
Juin	600	1.175	450	430	675	560
Juillet	700	1.125	390	440	597,50	580
Août	700	1.125	390	440	600	580
Septembre	700	1.125	390	440	630	565
Octobre	800	1.025	435	445	650	510
Novembre	800	1.025	435	445	630	510
Décembre	800	1.025	435	445	590	550

	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931
Janvier	520	660	785	575	735	700	540
Février	520	675	650	610	740	695	545
Mars ....a)	**530**	700	600	655	745	705	535
Avril	**530**	700	625	685	755	705	507,5
Mai	**530**	770	605	685	755	695	490
Juin.....	**530**	835	590	685	755	670	460
Juillet	**530**	845	585	685	755	660	435
Août	**530**	1.025	575	685	755	650	b) **500**
Septembre .	**530**	965	570	700	750	615	**500**
Octobre ...	**530**	925	555	720	740	585	**500**
Novembre .	**530**	910	550	735	725	540	**500**
Décembre .	595	895	565	735	725	540	**500**

a) de mars à octobre 1925 (chiffres en gras) - Les laminés marchands ont été sous le régime de l'Office statistique des Produits Métallurgiques.
b) A partir du 1er août 1931 (chiffres en gras) - Les laminés marchands ont été en Comptoir.

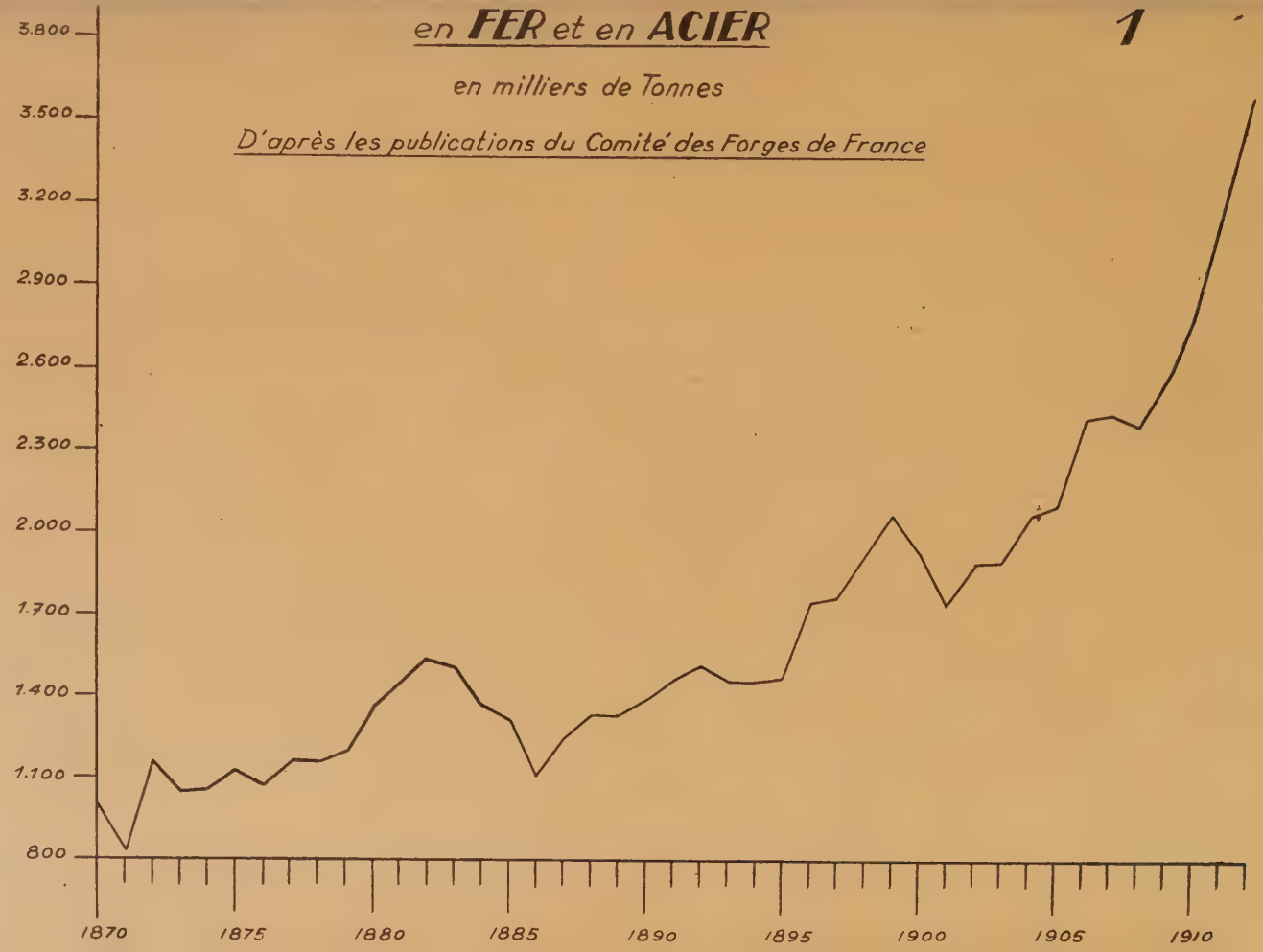
	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
Janvier	**500**	**560**	**560**	**560**	**560**	**800**	**1.080**
Février	**500**	**560**	**560**	**560**	**560**	**800**	**1.080**
Mars	**500**	**560**	**560**	**560**	**560**	**800**	**1.080**
Avril	**500**	**560**	**560**	**560**	**560**	**885**	**1.080**
Mai	**530**	**560**	**560**	**560**	**560**	**885**	**1.080**
Juin.....	**560**	**560**	**560**	**560**	**560**	**885**	**1.080**
Juillet	**560**	**560**	**560**	**560**	**560**	**885**	**1.080**
Août	**560**	**560**	**560**	**560**	**630**	**960**	**1.080**
Septembre .	**560**	**560**	**560**	**560**	**630**	**995**	
Octobre ...	**560**	**560**	**560**	**560**	**630**	**995**	
Novembre .	**560**	**560**	**560**	**560**	**665**	**995**	
Décembre .	**560**	**560**	**560**	**560**	**695**	**1.080**	

1

en FER et en ACIER

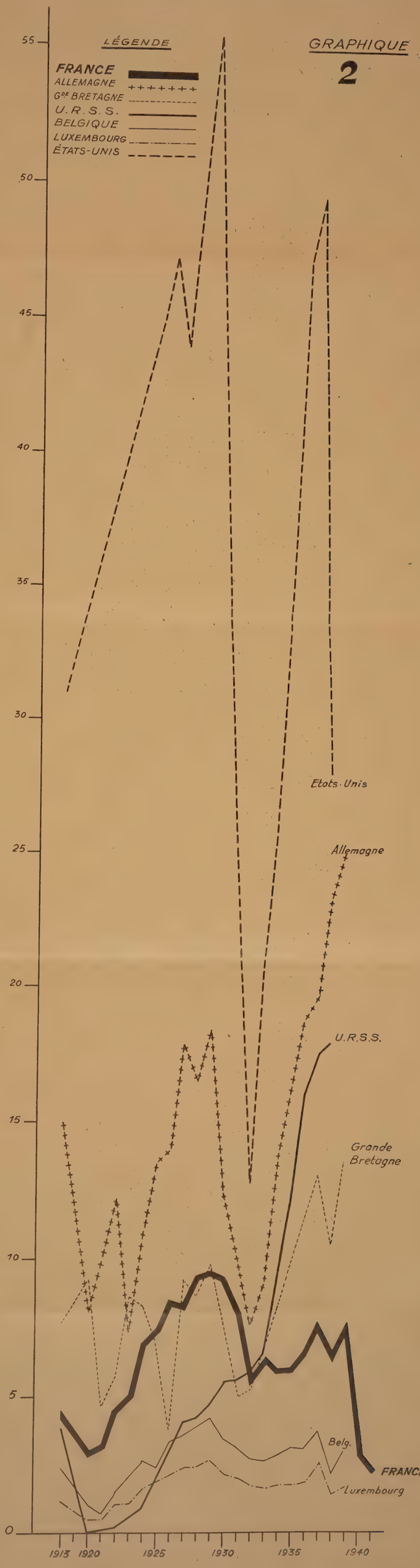
en milliers de Tonnes

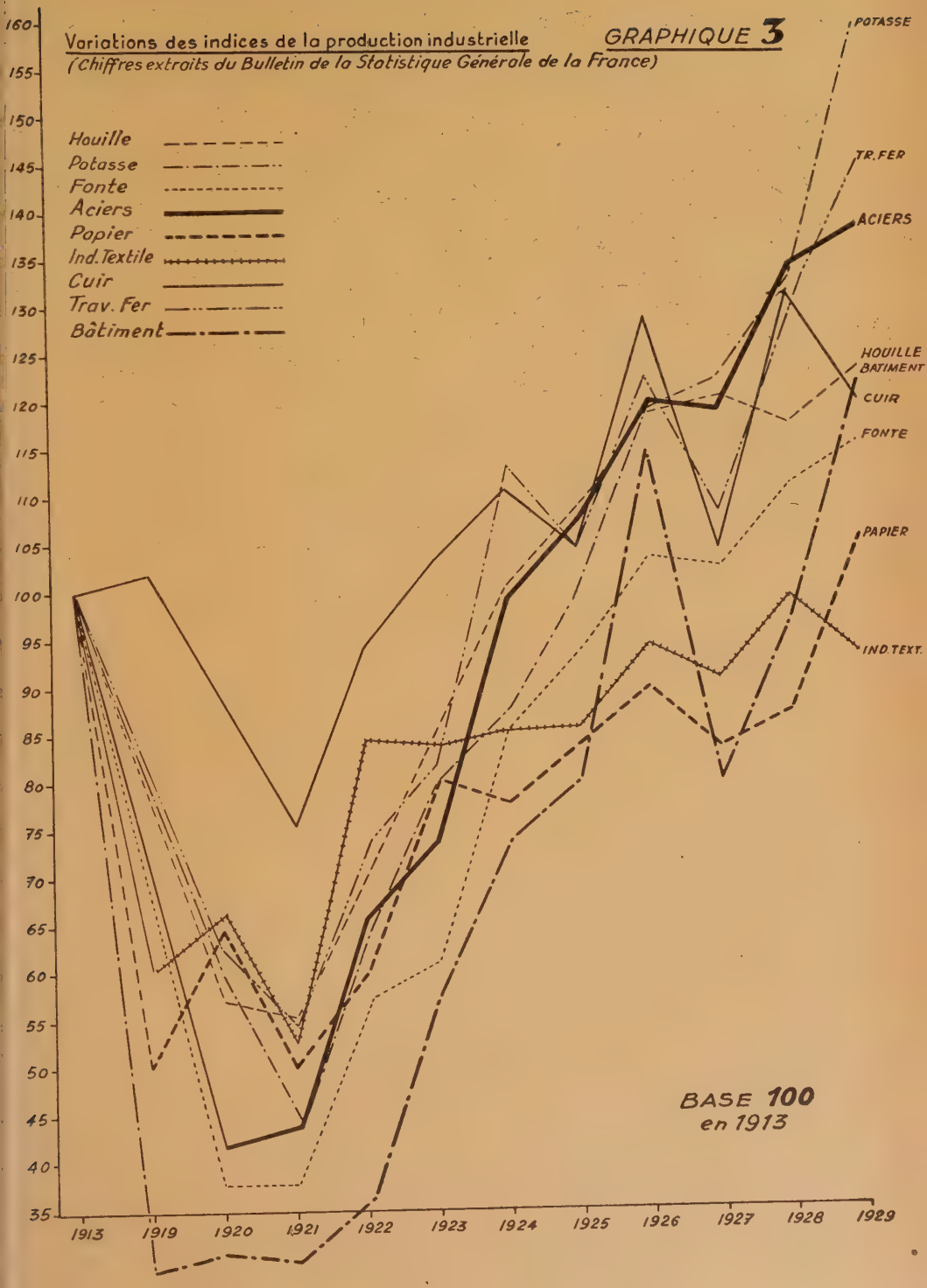
D'après les publications du Comité des Forges de France

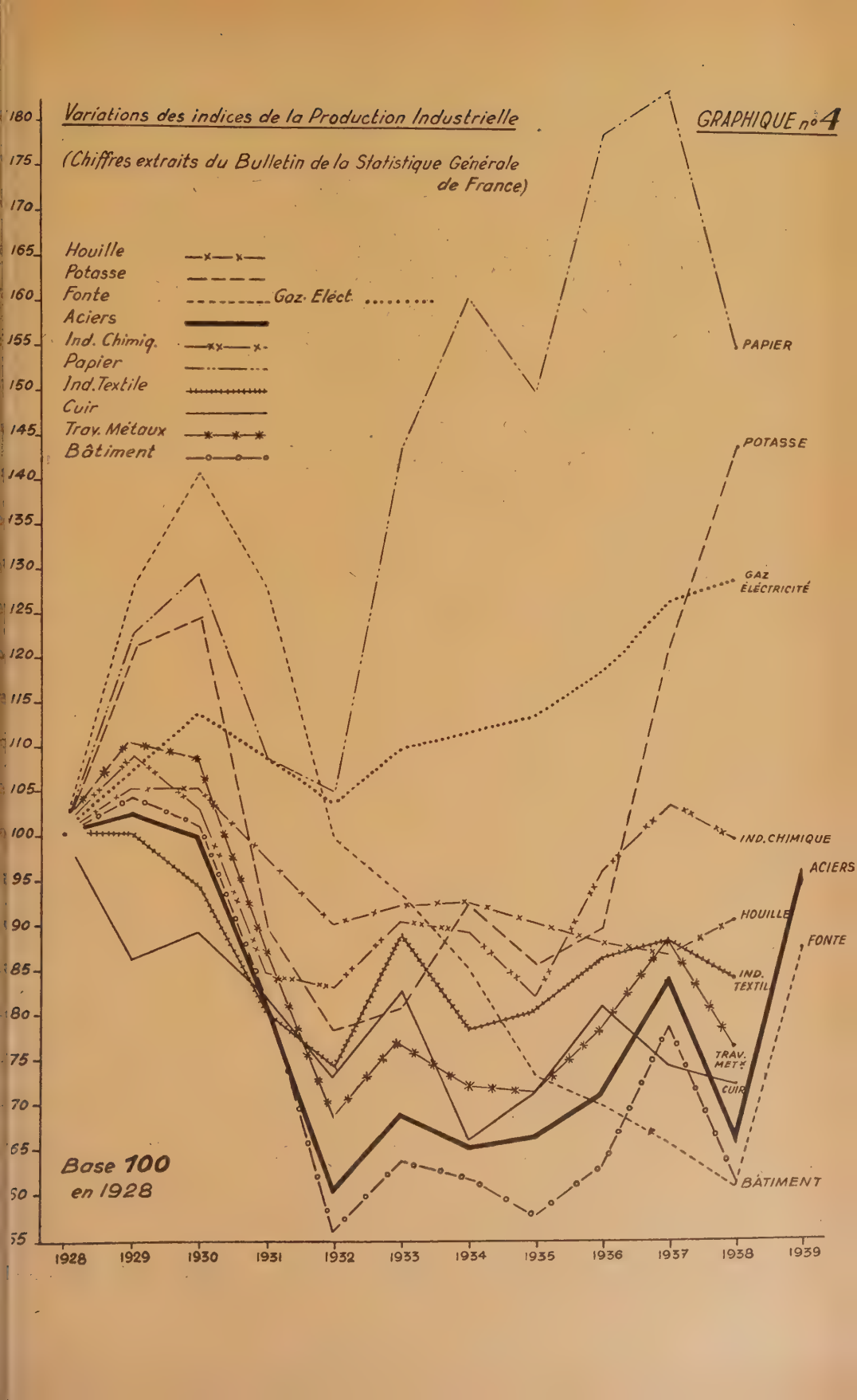


PRODUCTIONS D'ACIER BRUT DES PRINCIPAUX PAYS EUROPÉENS ET DES ÉTATS-UNIS

(D'apres les publications du Comité des Forges de France)




Variations des indices de la production industrielle
(Chiffres extraits du Bulletin de la Statistique Générale de la France)
GRAPHIQUE 3
Houille
Potasse
Fonte
Aciers
Papier
Ind. Textile
Cuir
Trav. Fer
Bâtiment
POTASSE
TR. FER
ACIERS
HOUILLE
BATIMENT
CUIR
FONTE
PAPIER
IND. TEXT.
BASE 100
en 1913
160
155
150
145
140
135
130
125
120
115
110
105
100
95
90
85
80
75
70
65
60
55
50
45
40
35
1913
1919
1920
1921
1922
1923
1924
1925
1926
1927
1928
1929


Variations des indices de la Production Industrielle
GRAPHIQUE n° 4
(Chiffres extraits du Bulletin de la Statistique Générale de France)
Houille
Potasse
Fonte
Aciers
Ind. Chimiq.
Papier
Ind. Textile
Cuir
Trav. Métaux
Bâtiment
Gaz. Elect.
PAPIER
POTASSE
GAZ ÉLECTRICITÉ
IND. CHIMIQUE
ACIERS
HOUILLE
FONTE
IND. TEXTIL
TRAV. MÉT.
CUIR
BÂTIMENT
Base 100 en 1928
180
175
170
165
160
155
150
145
140
135
130
125
120
115
110
105
100
95
90
85
80
75
70
65
60
55
1928
1929
1930
1931
1932
1933
1934
1935
1936
1937
1938
1939

PRIX DE BASE DES LAMINES MARCHANDS
EN ACIER THOMAS DOUX

(Prix sur wagon départ usines de l'Est)

(Chiffres relevés dans le 1er numéro de chaque mois de la revue "L'USINE")

GRAPHIQUE N° 5

FRANCE SIDÉRURGIQUE